**ISSN 2304-0033**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени ФРАНЦИСКА СКОРИНЫ»

# *Творчество*

# *молодых ' 2017*

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ

*В четырех частях*

*Часть 2*

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2017

УДК 001:378.4 (476.2)

Во второй части сборника, состоящем из четырех частей, помещены лучшие научные работы студентов, магистрантов и аспирантов экономического и юридического факультетов учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».

Издание адресуется научным сотрудникам, преподавателям, аспирантам, студентам, магистрантам.

Сборник издается в соответствии с оригиналом, подготовленным редакционной коллегией, при участии издательства.

**Редакционная коллегия:**

О. М. Демиденко (главный редактор), Р. В. Бородич, В. В. Подгорная,
Н. Б. Осипенко, А. Н. Купо, И. В. Глухова, А. В. Бредихина,
А. С. Малиновский, Ю. И. Иванова, А. С. Соколов, Ю. М. Бачура, В. Н. Дворак

**Рецензенты:**

кандидат экономических наук *Н. В. Пархоменко;*
кандидат юридических наук *М. Ч. Коновалова*

© Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины, 2017

*СОДЕРЖАНИЕ*

*Творчество*

*молодых ' 2017*

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ***
***И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ***

## *ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ*


***Афанасенко С. В.*** Цветовые решения для привлечения покупателей ..... 6
***Бадеха А. В.*** Методические основы оценки уровня экономической безопасности региона ..... 9
***Балацун О. А.*** Налоговая система Республики Беларусь: состояние, тенденции, проблемы ..... 11
***Баскина А. А.*** Раскрытие в балансе информации о капитале: проблемы и предложения ..... 16
***Башлак М. А.*** Современное состояние рынка образовательных услуг в Республике Беларусь ..... 20
***Богдан Я. А.*** Анализ системы мотивации работников КУП «Горэлектротранспорт» ..... 24
***Болдуева Е. Г.*** Эффективность использования трудовых ресурсов СП «АМИПАК» – ОАО и пути ее повышения ..... 29
***Воробьёва Ю. В.*** Пути снижения затрат ДСУ № 17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель» ..... 34
***Гаврилова Н. И.*** Прогнозирование вероятности наступления банкротства в организации (на примере ОАО «8 Марта») ..... 37
***Герасименко О. А.*** Механизм управления социально-экономическим развитием регионов в Республике Беларусь ..... 41
***Голубева К. И.*** Способы преобразования посетителя в покупателя ..... 46
***Голубов С. Д.*** Качество программного продукта информационных технологий ..... 49
***Дегтерёва К. В.*** Оценка кредитных рисков и направления их минимизации ..... 52
***Дробков А. А.*** О влиянии «тунеядцев» на предпринимательскую инициативу ..... 57
***Евлаш Я. В.*** Низкая кредитоспособность субъектов хозяйствования как ключевая проблема развития кредитно-финансовой системы Республики Беларусь ..... 60
***Жарко Ю. С.*** Анализ развития промышленности строительных материалов в государствах-членах Таможенного союза и Единого экономического пространства ..... 63
***Железнякова И. Б.*** Урбанизация и ее влияние на бюджетную безопасность региона ..... 67
***Жукевич А. М.*** Основные направления совершенствования налогового контроля ..... 72
***Журавский Д. Н.*** Актуальные вопросы бюджетной политики Республики Беларусь ..... 75
***Зайцева И. И.*** Организационный механизм набора персонала ООО «ЛоджикБокс» ..... 80
***Иванькова Ю. А.*** Основные элементы реабилитации и обеспечения занятости лиц с особенностями психофизического развития в Республике Беларусь ..... 84
***Игнатович А. В.*** Проблемы реализации продовольственной безопасности Гомельской области: выбор методологического подхода ..... 88
***Католикова Д. С.*** Эконометрический анализ банковской прибыли ..... 93
***Коваленко А. Л.*** Налог на недвижимость: проблемы, актуальные вопросы реформирования ..... 96

***Кожемякина В. Д.*** Состояние и проблемы развития малого предпринимательства в Гомельском районе ..... 100
***Колесниченко Л. Л.*** Совершенствование учёта основных средств в соответствии с международными стандартами ..... 105
***Концевая* А. С.** Государственная поддержка кластерного развития: результаты и проблемы реализации ..... 110
***Коробцова И. Н.*** Ассортиментная политика торгового предприятия ..... 112
***Лань Юй.*** Проблемы развития управленческого консультирования в контексте реализации белорусско-китайских проектов ..... 118
***Лапицкая И. В.*** Инновации на предприятиях потребительской кооперации Республики Беларусь ..... 123
***Лахмыткина Ю. С.*** Современные подходы к комплексной оценке факторов формирования экспортного потенциала организации ..... 128
***Мисевич И. Ю.*** Денежно-кредитная политика Беларуси в контексте макроэкономического равновесия ..... 132
***Мищенко А. В.*** Эконометрическое моделирование финансового рынка с точки зрения теории хаоса ..... 136
***Мищенко Л. А.*** Развитие «зеленой экономики» Республики Беларусь: проблемы и перспективы экологических проектов ..... 140
***Можеева К. Д.*** Подходы к определению прибыли с позиции статической и динамической теории учёта ..... 144
***Молокович А. И.*** Развитие малого и среднего бизнеса как одно из приоритетных направлений увеличения доходной части государственного бюджета ..... 149
***Нижевич Н. С.*** Социальная сеть: как заработать в «Вконтакте» ..... 153
***Панков А. В.*** Развитие логистики Республики Беларусь в условиях Евразийского экономического союза ..... 155
***Пузан Т. А.*** Золотовалютные резервы Республики Беларусь как ключевой фактор стабильности национальной денежной единицы ..... 160
***Резникова Д. Э.*** Пути повышения качества банковского контроля за обеспечением кредитов в иностранной валюте ..... 164
***Ремизова А. Д.*** Трудовой потенциал как фактор инновационного развития организации: аналитический аспект ..... 168
***Романович В. С.*** Механизм стратегического управления деятельностью предприятий АПК государственной формы собственности в Республике Беларусь ..... 171
***Рубан Ю. Р.*** К некоторым вопросам международного права в области защиты интересов инвалидов ..... 174
***Савенкова Ю. Э.*** Факторинг как инструмент финансирования оборотного капитала организации: бухгалтерский учёт, особенности учёта ..... 177
***Самойлович А. А.*** Ребрендинг как маркетинговая стратегия ..... 180
***Тарасенко А. А.*** Направления развития венчурного финансирования в Республике Беларусь: опыт, проблемы и перспективы ..... 184
***Таротько Е. А.*** Вопросы практического использования резерва под обесценение финансовых вложений в организации ..... 188
***Ташлиев О. Дж.*** Общественные блага туркменской модели социализации экономики ..... 191
***Федоренко В. А.*** Методические подходы к оценке конкурентоспособности экономики региона: инновационный аспект ..... 195
***Чуйко К. А.*** Экономическое стимулирование деятельности персонала организации: теоретический аспект ..... 199
***Чумакова Н. Л.*** Источники финансирования инвестиций в Республике Беларусь ..... 203

## *ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ*

***Белоножко Я. Р., Цапов И. А.*** Отмена определения о судебном приказе и порядок его исполнения по Гражданскому процессуальному кодексу Республики Беларусь ... 206
***Гатальская М. С.*** Использование ценных бумаг в системе ипотечного кредитования ... 207
***Двоежонова А. В.*** Институт аутстаффинга в Республике Беларусь ... 210
***Демова Е. С.*** Некоторые аспекты проведения обыска следственно-оперативной группой ... 212
***Зуборева А. Г.*** Некоторые вопросы прекращения предварительного расследования с освобождением от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим ... 214
***Иванова А. И.*** Отличия гарантийного срока от смежных (срока годности и срока службы) ... 216
***Катион А.*** К вопросу о правах ребенка ... 218
***Коваль А. И.*** Стадия начала административного процесса по делам о безопасности движения ... 220
***Козлова В.*** Правовые основы защиты детей, находящихся в социально-опасном положении ... 222
***Кондратенко Н. А.*** К вопросу о конституционно-правовой ответственности Главы государства Республики Беларусь ... 224
***Лапицкая Е. А.*** Использование жилищных облигаций в строительстве ... 226
***Макурина В. Л.*** К вопросу о социальном налоговом вычете в Российской Федерации ... 228
***Радькова Н. О.*** Налогообложение игорного бизнеса в странах Содружества независимых государств ... 230
***Сахвон А. С.*** Актуальные проблемы защиты персональных данных в Республике Беларусь ... 232
***Серов Ю. Е.*** Ломбарды в Республике Беларусь: отдельные правовые аспекты ... 235
***Соболева Ю. В.*** К вопросу о спортивных спорах ... 237
***Старикова Е. В.*** К вопросу о понятии «гендер» и его составляющих элементах ... 239
***Сущинская Я. С.*** Понятие толкования права ... 241
***Усова О. А.*** К вопросу об эмбрионе человека ... 242
***Усхопова А. Н.*** Инклюзивное образование ... 244
***Ярощук А. А.*** К вопросу о мерах административного принуждения ... 246
***АВТОРЫ*** ... 249

## *ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ*

**УДК 339.138:159.937.51**

***С. В. Афанасенко***

# ЦВЕТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

*Атмосфера магазина помогает сформировать ход мысли человека и сконцентрировать в нужном направлении, говорит об уровне заведения и способствует вызову эмоциональной реакции, радости, подъема чувств. На восприятие магазина или отдела покупателями влияет цветовая гамма интерьера. В статье рассматриваются восприятие цветов покупателями, наиболее часто используемых в оформлении магазинов.*

Принято считать, что покупатели относят атмосферу к одному из важных факторов привлекательности торгового предприятия для посещения. Одним из факторов, влияющих на предрасположенность потребителей к покупкам, является цветовая гамма. Также на увеличение числа покупателей сказывается красивая музыка в помещении, оформление, вывеска, цветовые решения интерьера. Не стоит также забывать и о мелких деталях, которые привлекают внимание. Например, яркие ценники идеально подходят для массовых и не дорогих товаров, а вот для брендовых и дорогих вещей идеально подходят черно-белые [1].

Цвет – самое эффективное и самое дешевое средство, чтобы произвести эффект на потребителя.

Психологами давно доказано, какое влияние на эмоциональное восприятие человека оказывают цвета. Обращаясь к чувствам человека, цвета способны передавать определенные, свойственные им эмоции. В маркетинговой деятельности, разрабатывая фирменный стиль, выпуская упаковку нового продукта или создавая рекламные материалы необходимо учитывать психологическую взаимосвязь применяемых цветовых решений и особенности восприятия тех или иных цветов [2].

Рассмотрим подробней особенности восприятия наиболее распространённых цветов.

***Желтый*** – это яркий стимулирующий цвет, он усиливает концентрацию, память, мобилизует, способствуя быстрому принятию решения.

Применение в маркетинге: сообщает об оптимизме и позитивности, применяется для стимулирования творческой активности, желтые яркие тона привлекают покупателей, символизирует веселье и счастье.

Сферы применения: товары для детей, досуг, спорт и отдых.

Вызываемые эмоции: энергичность, жизнерадостность, интеллект, спонтанность.

***Оранжевый*** цвет в небольших количествах будит в нас мысли о радости, веселье и ярком солнце. Оранжевый цвет – мощный симулятор положительных эмоций, он способен поднять самооценку, поспособствовать улучшению настроения, избавить от

депрессии. Стимулируя прилив жизненных сил, вызывает радостные мысли о веселье и ярком солнце.

Применение в маркетинге:

- создаёт ассоциации с весельем и игривостью;
- используется для стимулирования умственной активности;
- яркие оттенки более агрессивны и побуждают к действию;
- светлые тона апеллируют к товарам высшего уровня.

Сферы применения: товары для детей, продукты питания, индустрия развлечений.

Вызываемые эмоции: сила, счастье, притягательность, энтузиазм.

Наибольшую физиологическую реакцию, из всего цветового спектра, учащающую сердцебиение способен вызывать ***красный*** цвет. Красный сразу притягивает внимание. Цвет, символизирующий изобилие, способен вызвать сильные эмоции, напрямую зависящие от ситуации, потому как может быть цветом ярости, любви и праздничного веселья.

Применение в маркетинге:

- способствует стимуляции аппетита и активно применяется в пищевой промышленности;
- стимулирует покупки, побуждая ощущение необходимости;
- высокий уровень визуального притяжения;
- используется для передачи сигналов уверенности и энергичности.

Сферы применения: спорт, продукты питания, индустрия развлечений.

Вызываемые эмоции: возбуждение, энергия, страсть, храбрость.

***Зеленый*** – это цвет природы и жизни, символизирует процветание и новые начинания. Исцеляющий, расслабляющий и смягчающий человека, часто применяется при оформлении медицинских учреждений, на упаковках лекарственных и косметических средств, а так же чистящих и моющих средств. Зеленый нейтрализует действие остальных цветов, помогает рассеивать негативные эмоции. Чрезмерное использование зелёного цвета вызывает расслабленность, переходящую в вялость, скуку и лень и поэтому его зачастую сочетают с другими цветами.

Применение в маркетинге:

- используется для создания посыла в экологии;
- создаёт расслабляющую атмосферу в магазинах;
- очень хорошо воспринимается глазом.

Сферы применения: здоровье, образование, окружающая среда.

Вызываемые эмоции: благополучие, свежесть, здоровье, спокойствие.

***Синий*** цвет символизирует вечные ценности, высоту и глубину, мудрость и строгость. Это цвет постоянства, упорства, настойчивости, преданности, самоотверженности, серьезности, строгости. Обладает сильнейшей психологической ценностью, являясь цветом убеждения. Темно-синий цвет считается деловым, профессиональным и авторитетным. Помогает сконцентрироваться на самом необходимом.

Применение в маркетинге:

- наиболее популярный цвет для создания бренда;
- применяется в high-tech технологиях, олицетворяя точность;
- связан с осознанностью и интеллектом;
- более темные тона говорят о стабильности и надёжности.

Сферы применения: финансы, технологии, здравоохранение.

Вызываемые эмоции: доверие, надёжность, защита, ответственность.

***Фиолетовый*** цвет любят творческие люди с нестандартным мышлением, так как он способен уравновесить духовное и материальное состояние. Вызывает вдохновение и помогает сосредоточиться на главном, вызывает ассоциации эксклюзивности и креативности. Фиолетовый хорошо стимулирует активность головного мозга и укрепляет духовные силы человека.

Применение в маркетинге:

– воспринимается по-разному в зависимости от пола и возраста;
– используется в сферах деятельности связанных с творчеством;
– сочетает спокойствие синего цвета и стимуляцию красного.

Сферы применения: финансы, творческая деятельность, здравоохранение.

Вызываемые эмоции: благородность, загадочность, мудрость, духовность.

***Коричневый*** цвет характеризует прочность, солидность, стабильность, практичность. Символизирует трудолюбие, выносливость, консерватизм. Коричневые – цвета кофе и ароматных специй, зачастую используются при оформлении интерьеров кофеен и ресторанов. Этот цвет так же может казаться скучным, ассоциироваться с табаком, курением и неприятным запахом.

Применение в маркетинге:

– намекает на целебные свойства продуктов;
– используется взамен черного цвета для придания теплоты тону;
– сочетаясь с зелёным, применяется при демонстрации экологических свойств товаров.

Сферы применения: сельское хозяйство, продукты питания, окружающая среда.

Вызываемые эмоции: натуральность, простота, жизнь, долговечность.

***Белый*** – цвет спокойствия, чистоты и безмятежности, характеризующийся завершенностью, демонстрируя абсолютное и окончательное решение. Белый цвет характеризует покой и чистоту, сосредоточенность и свет. В основном используется как фон, подчеркивая все цвета сочетаемые с ним. Символизирует мир и согласие.

Применение в маркетинге:

– символизирует простоту в high-tech продукции;
– применяется для облегченных продуктов;
– добавляет силу и утонченность.

Сферы применения: здравоохранение, роскошь, универсальность.

Вызываемые эмоции: идеальность, простота, чистота.

***Черный*** цвет ассоциируется с бесконечностью, помогая сосредоточиться и отстраниться от всего постороннего. Обычно сочетается с более яркими и теплыми цветами, так как в чистом виде может вызвать негативные эмоции. Применяется для создания контрастных форм и линий. Ассоциируясь с трауром, может вызвать чувство горя и уныния.

Применение в маркетинге:

– применяется для демонстрации авторитета фирмы;
– показывает утонченность и не подвластность времени;
– сочетаясь со светлыми тонами, добавляет глубины и формальности;
– в сочетании с красным и желтым демонстрирует агрессию.

Сферы применения: дизайн, роскошь, высокие технологии.

Вызываемые эмоции: мощь, шарм, эксклюзивность, изысканность.

Используя цвет, создаете себе рынок из того или иного контингента потребителей. В свою очередь экономика очень сильно влияет на то, в каком направлении развиваются цветовые решения. Чем сильнее и чем быстрее развивается экономика, тем больше возможностей появляется у людей, включая и возможность выбора [3].

## Литература

1 Мокану, И. М. Атмосфера магазина как инструмент влияния на потребителя / И. М. Мокану, Л. Н. Абакумова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 53–62.

2 Акулич, М. В. Атмосферомаркетинг в магазине. Достижение конкуренции / М. В. Акулич // Маркетинг: идеи и технологии. – 2015. – № 5. – С. 36–47.

3 Готовцева, Е. А. От нейминга к витринистике: стратегия и тактика / Е. А. Готовцева // Маркетинг: идеи и технологии. – 2015. – № 3. – С. 4–7.

**УДК 332.122:33-027.45**

***А. В. Бадеха***

# МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

*В настоящее время экономическая безопасность представляют собой важнейшую характеристику социально-экономического развития любого региона. Актуальность тема исследования заключается в выявлении возможных угроз и выработке мер по предотвращению или минимизации негативных последствий в системе экономической безопасности как на уровне Республики Беларусь, так и на уровне ее регионов. Для решения этих вопросов необходимо разработать методические основы оценки уровня экономической безопасности посредством изучения динамики основных статистических показателей, характеризующих уровень экономической безопасности, выявления тенденций, определения основных факторов влияния.*

Состояние экономической безопасности региона может быть оценено с помощью специальных средств: показателей, индикаторов, критериев оценки, разрабатываемых и используемых в государственной статистике и в различных областях науки. Региональные социально-экономические интересы, угрозы и пороговые значения показателей должны учитывать специфику экономики и социальной сферы рассматриваемого региона, соответствующие параметры в этой сфере в целом по Республике Беларусь.

Можно дать следующую трактовку понятию уровень экономической безопасности: «уровень экономической безопасности – это показатель, характеризующий превышение уровня защиты экономической системы над уровнем угроз». Для того чтобы количественно определить уровень экономической безопасности государства, необходимо иметь системный набор критериев и показателей, характеризующих основные направления обеспечения экономической безопасности страны и регионов. Система показателей – количественных характеристик социально-экономических явлений и процессов, измерение и сравнение которых позволяет выявить динамику экономической безопасности.

Для оценки уровня экономической безопасности региона учеными в настоящее время используются различные методы, которые можно представить в виде пяти групп:

– наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями;

– метод экспертной оценки для ранжирования территорий по уровню угроз;

– оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамика их изменения;

– методы прикладной математики, например многомерного статистического анализа;

– использование экономических инструментов при оценке последствий угроз безопасности через количественное определение ущерба.

Так, например, Н. М. Мухитов пишет, что для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения. Он предлагает оценивать уровень безработицы, разрыв в доходах между наиболее и наименее обеспеченными группами населения, темпы инфляции. Для оценки внешних угроз им предлагается использовать предельно допустимый уровень государственного долга, позиции на мировом рынке, зависимость национальной экономики и ее важнейших секторов от импорта зарубежных технологий, комплектующих изделий, сырья [1, с. 16].

С. Г. Езерская пишет, что основной проблемой при использовании метода наблюдения основных макроэкономических показателей является выделение тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями позволит дать комплексную оценку

состояния экономики страны, выделить объективные опасные тенденции (например, С. Глазьев в своей методике выделил 22 основных показателя. Среди них: ВВП, доля обрабатывающей промышленности в промышленном производстве, объемы инвестиций в процентах к ВВП, расходы на научные исследования, продолжительность жизни населения, уровень безработицы, уровень инфляции, объемы внутреннего и внешнего долга и др.).

Н. В. Дюженкова приводит три варианта рейтинговой оценки состояния экономической безопасности региона, которые разработаны учеными. В этих вариантах предусматривается выведение интегрального показателя из системы блоков показателей, характеризующих производственную, научно-техническую, финансовую, социально-демографическую, общественную, продовольственную, экологическую составляющие реструктуризации регионального рынка труда. «При использовании первого варианта методики рейтинговой оценки под названием «сумма мест» количество баллов, присвоенное определенному объекту исследования по характеризующему показателю, определялось в соответствие с местом, полученным тем или иным объектом при ранжировании по данному показателю. Итоговое ранжирование проведено на основе показателя, определяемого следующими способами: во-первых, как сумма баллов по всей совокупности показателей; во-вторых, как сумма мест, занятых объектом по каждому блоку показателей; в-третьих, как сумма мест, занятых объектом по каждому блоку показателей с учетом значимости каждого из них» [2, с. 42].

Второй вариант методики основан на расчете интегрального показателя с помощью модификации метода наименьших квадратов. При этом у объекта с наилучшим состоянием экономической безопасности должно быть минимальное значение как суммы квадратов, так и корня из этого числа (среднеквадратического отклонения).

Третий вариант базируется на комбинации методов «суммы мест» и наименьших квадратов. Здесь в основе лежит учет значимости выделенных составляющих экономической безопасности. На начальном этапе с использованием метода наименьших квадратов определяются ранги всех объектов по всем составляющим. Далее рассчитывается интегральный показатель путем суммирования рангов объекта с учетом значимости показателей. Весовые коэффициенты блоков показателей определяются с помощью экспертов.

Ученые Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева разработали метод оценки экономической безопасности республики с помощью многомерных статистических методов. Для этого вначале были выделены несколько сфер экономики региона: промышленная и сельскохозяйственная сферы производства, социальные показатели уровня жизни населения, демографического состояния, сферы правопорядка и т. д.

В процессе анализа использовались 16 факторных признаков, разбитых на две группы – экономическую и социальную. В результате было получено четыре интегральных показателя: взаимозависимость уровня развития сельского хозяйства региона и загрязнения воздушного бассейна; степень влияния инвестиций в основной капитал на результативность экономики региона; общий уровень жизни и благосостояния населения; взаимосвязь уровня оплаты труда и безработицы. Затем были выбраны результативные показатели, в качестве которых выступили: индекс производства промышленной продукции, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, коэффициент естественного прироста (убыли) населения. Далее учеными был проведен корреляционно-регрессионный анализ связи между рассчитанными интегральными и результативными показателями, которая представляет собой комплексную количественную модель, описывающую состояние экономики.

В книге Э. А. Уткина и А. Ф. Денисова предложен другой подход к оценке экономической безопасности региона. Во-первых, в качестве критериев экономической безопасности они выделяют следующие: расширенное воспроизводство экономической и социальной

инфраструктуры региона; границы критической зависимости региона от ввоза важнейших видов продукции первой необходимости; обеспечение необходимого уровня обслуживания потребностей населения с целью формирования условий для нормального жизнеобеспечения населения региона» [3, с. 132].

Во-вторых, в книге отмечается, что разработка эффективных мер по предупреждению ущерба напрямую зависит от определения системы пороговых уровней снижения экономической безопасности в ответ на действие тех или иных факторов риска.

В-третьих, в качестве пороговых значений индикаторов уровня жизни населения предлагается использовать следующие показатели: доля в населении граждан имеющих доходы ниже прожиточного минимума; средняя продолжительность жизни; разрыв между доходами 10 % самых высокодоходных и 10 % самых низкодоходных групп населения; уровень рождаемости; уровень смертности и заболеваемости по разным причинам; сопоставление средней заработной платы и пенсии с прожиточным минимумом; уровень безработицы; уровень обеспеченности различными товарами длительного пользования; уровень преступности.

Таким образом, сравнительно проработанным остается вопрос уровня оценки показателей по стране. Важнейшие индикаторы экономической безопасности Республики Беларусь имеют нормативно-правовую закрепленность, однако на региональном уровне данные индикаторы отсутствуют, что требует дальнейшей проработки этого вопроса.

**Литература**

1 Мухитов, Н. М. Формирование национальной системы экономической безопасности / Н. М. Мухитов. – М. : ИТРК, 2006. – 165 с.

2 Дюженкова, Н. В. Система критериев и показателей для оценки состояния экономической безопасности / Н. В. Дюженкова // Информационный бизнес в России: сб. науч. тр. по матер. науч.-практ. семинара. – Тамбов, 2001. – 142 с.

3 Уткин, Э. А. Теория государственного управления. Государственное и муниципальное управление / Э. А. Уткин, А. Ф. Денисов. – М. : ИНИОН, 2010. – 168 с.

**УДК 336.221.4**

***О. А. Балацун***

## НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ

*Рассмотрена роль налогов и налоговой системы в финансовой инфраструктуре государства. Определены требования к налоговому механизму и основные правила построения налоговой системы в рыночных условиях. Дана оценка налоговой системы Республики Беларусь с позиции мирового рейтинга. Выявлены основные недостатки и тенденции налоговой системы государства, сформулированы направления дальнейшего ее реформирования.*

Налоги и система налогообложения являются одними из важнейших элементов финансовой инфраструктуры государства. От их эффективности зависят формирование конкурентоспособной экономики, создание предпосылок социального развития общества, повышение благосостояния населения.

Под налоговой системой государства понимается совокупность налогов, пошлин и сборов, установленных на его территории и взимаемых с целью создания централизованного общегосударственного фонда финансовых ресурсов, а также совокупность

принципов, способов, форм и методов их взимания. Налоги в свою очередь очень важный и весьма тонкий рычаг государственного регулирования, поскольку при их реформировании затрагиваются интересы широких слоев населения и предпринимательских структур.

Правильно установленные налоги в сочетании с другими финансово-кредитными рычагами являются важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства.

Механизм налогообложения должен, во-первых, способствовать высокой деловой активности предпринимателей, обеспечивать заинтересованность в результатах своего труда производителей и работников. Во-вторых, он должен побуждать предприятия эффективно использовать ресурсы, сокращать производственные расходы.

Для того, чтобы система налогообложения была эффективной обязательным является соответствие ее следующим принципам:

– быть предельно простой, легко доступной для восприятия любым плательщиком;

– должна быть цельной. Отдельные элементы налогообложения должны бать взаимосвязаны, согласованы между собой и дополнять, а не дублировать друг друга;

– иметь справедливый, нейтральный по отношению ко всем плательщикам налогов характер, обеспечивать равные требования к субъектам хозяйствования с точки зрения их участия в формировании фонда денежных ресурсов;

– обладать гибкостью, создавать в случае необходимости через систему льгот предпочтительные условия развития для тех направлений деятельности, в которых в данный период в наибольшей мере заинтересовано общество;

– ставки налоговых платежей и порядок исчисления налогов должны оставаться длительное время стабильными и устойчивыми.

Естественно, что построить систему налогообложения, отвечающую всем принципам, нелегко.

Что касается Республики Беларусь, то на сегодняшний день реформирование налоговой системы вышло на завершающую стадию. Деятельность белорусских налоговых органов на протяжении последних лет была направлена на формирование условий для повышение деловой активности во всех секторах экономики, улучшения налогового имиджа страны в международных рейтингах. В частности, была снижена налоговая нагрузка на экономику. Помимо этого, обеспечено снижение ставок основных налогов, упрощён порядок их взимания, введены общепринятые стимулирующие механизмы, реализован комплекс мер по упрощению налогового администрирования (включая сокращение периодичности уплаты налогов и внедрение электронного декларирования), законодательство систематизировано в едином документе – Налоговом кодексе (таблица 1).

Таблица 1– Показатели налогообложения в Республике Беларусь за 2012–2016 гг.

| Показатели | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Количество налогов | 18 | 10 | 10 | 7 | 7 |
| Количество времени для уплаты налогов (часы в год) | 654 | 338 | 319 | 183 | 176 |
| Общая налоговая ставка (процент от прибыли) | 62,8 | 60,7 | 54 | 51,8 | 51,8 |
| Налоговая нагрузка (без учета отчислений в ФСЗН, в процентах от ВВП | 26 | 25,4 | 24,3 | 26,1 | 24,6 |
| Место в рейтинге | 156 | 135 | 133 | 60 | 63 |

В последнее время наблюдается тенденция увеличения ставок основных налогов, а в частности НДС, акцизов, подоходного налога, которые обеспечивают гарантированный доход казне государства. Однако такая же тенденция прослеживается и в ряде

стран Европейского Союза. Подавляющее большинство стран в период мирового финансового кризиса увеличили ставки этих налогов.

В отношении налога на прибыль можно сказать, что он, наоборот, был снижен с 24 % до 18 %, что должно создать более благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности

Эффективность проводимой налоговой политики оценивается по нескольким критериям: количеству налоговых сборов и платежей, величине налоговой нагрузки и общей налоговой ставки (процентов от прибыли). По оценке Всемирного банка по показателю «Налогообложение» Республика Беларусь достигла значительных успехов в реформировании налоговой системы.

В настоящее время в Республике Беларусь количество платежей составляет минимально возможное количество и равно семи: отчисления на социальное страхование, отчисления на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, НДС, налог на прибыль, налог на недвижимость, экологический налог и налог на землю. В сравнении с Россией и Казахстаном по индикатору «количество платежей» Республика Беларусь имеет одинаковые позиции [1].

Показатель, отражающий время (количество часов в год), затраченное на подготовку, подачу отчетности и уплату трех основных видов налогов и отчислений (ФСЗН, НДС, налог на прибыль), имеет устойчивую тенденцию к снижению. Согласно отчетам Всемирного банка за пять лет временные затраты на исчисление и уплату налоговых платежей в Республике Беларусь снижены практически в 3,7 раза (с 654 часов в год до 176 часов), а в последнем докладе Всемирного Банка по сравнению с прошлым годом – на 7 часов. Индикатор временных затрат на уплату налогов Республики Беларусь является средним между Казахстаном (188 часа) и Россией (168 часов).

Что касается индикатора налоговой нагрузки, он создан для комплексной оценки всех затрат, которые несет предприятие в связи с уплатой всех налогов и обязательных взносов. Эта расчетная величина отличается от законодательно установленной налоговой ставки, которая представляет собой коэффициент, применяемый к налоговой базе. Согласно отчетам Всемирного банка с 2010 по 2015 годы условная налоговая нагрузка в республике снижена практически в 1,5 раза и удерживается последние два года на отметке 51,8 % (она складывается из налоговой нагрузки по отчислениям в ФСЗН и Белгосстрах 39 %, налогу на прибыль – 11,7 %, другим налогам – 1,1 %). Налоговая нагрузка в Республике Беларусь по данным Всемирного Банка выше, чем в Казахстане (29,2 %, складывающаяся из налога на прибыль – 16,2 %, отчислений от заработной платы 11,2 % и других налогов – 1,8 %) и Российской Федерации (47 %, состоящей из налога на прибыль – 8,9 %, отчислений от заработной платы 35,6 %, других налогов – 2,6 %). Такой размер налоговой нагрузки объясним социальной ориентацией экономики страны, создающей условия для удовлетворения потребностей населения, повышения его благосостояния и обеспечения системы социальных и пенсионных гарантий.

Однако уже в 2017 году Всемирным банком расширен список индикаторов, используемых при оценке показателя «Налогообложение», по которым в прошлом оценка налоговых систем не производилась. Так, в настоящее время оценка указанного показателя охватывает еще и процессы после подачи отчетности и уплаты налогов: «Возврат НДС», «Проверки по налогу на прибыль», «Административный процесс обжалования», каждый из которых, в свою очередь, состоит из ряда компонентов, которым присваиваются очки, учитываемые при формировании конечного рейтинга страны.

Использование Всемирным банком в исследовании «Ведение бизнеса 2017» двух новых индикаторов «Возврат НДС» и «Проверки по налогу на прибыль» повлекло существенную рокировку позиций по показателю «Налогообложение». Необходимо отметить, что новая методика оценки повлияла и на Республику Беларусь. Так, по итогам исследования «Ведение бизнеса 2017» Республика Беларусь по показателю

«Налогообложение» заняла 99 место, а по итогам традиционного пересмотра результатов предыдущего периода условно считается, что наша страна занимала не 63-е, а 95-е место.

Основной причиной такого пересчета и текущей позиции явилась методология оценки критерия «Возврат НДС», учитывающая возможность возврата НДС только по оборотам внутри страны, в то время как в Республике Беларусь большинство плательщиков НДС получают возврат НДС в связи с применением ставки по НДС в размере 10 процентов или экспортом товаров (работ, услуг). При этом возврат НДС из бюджета осуществляется в срок, не превышающий 37 дней, т. е. 5,2 недели, в то время, как у большинства развитых стран ЕС этот период составляет 6–10 недель, а у России и Украины более 20 недель [2].

В соответствии с целями и задачами Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. основными направлениями налоговой политики будут являться:

– поддержание оптимального уровня налоговой нагрузки на экономику;

– расширение налоговых баз за счет последовательного сокращения налоговых льгот и возможного изменения подходов к исчислению налога на недвижимость;

– гармонизация акцизной политики с политикой государств – членов ЕАЭС;

– совершенствование налогового администрирования и развития электронного обслуживания плательщиков [3].

Главный принцип налоговой политики на 2017 год – это неизменность налоговой системы и предсказуемость изменений налогового законодательства, что является важным аспектом и для граждан, и для предпринимательского сектора. С 1 января 2017 года согласно Закону Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь» от 18 октября 2016 г. №432-З действуют следующие изменения:

– осуществляется публикация в интернете списков плательщиков, имеющих задолженность по налогам;

– сохранены основные ставки НДС и налога на прибыль на прежнем уровне (налог на прибыль – 18 %; НДС – 20 %);

– увеличены ставки акцизов на алкогольную продукцию, табачные изделия;

– налогом на доходы иностранных организаций облагаются услуги: по поиску и (или) представлению заказчику информации о потенциальных покупателях; по обеспечению доступа к базам данных;

– введена льгота по налогу на недвижимость в отношении капитальных строений, которые законсервированы и включены в Перечень неиспользуемых (неэффективно используемых);

– для расчета земельного налога кадастровая стоимость земельного участка устанавливается только в белорусских рублях;

– увеличен перечень доходов, не облагаемых подоходным налогом;

– увеличены ставки экологического налога и налога за добычу (изъятие) природных ресурсов.

В целом же действующей налоговой системе Республики Беларусь присущ ряд недостатков:

1) сложность и нестабильность налогового законодательства. В результате у товаропроизводителей возникают сложности с прогнозированием результатов хозяйственной деятельности, обеспечения гарантии для долгосрочных инвестиционных проектов;

2) высокий уровень налоговой нагрузки. Несмотря на то, что из года в год уровень налоговой нагрузки на экономику имеет тенденцию к снижению, он остается достаточно высоким как на субъекты хозяйствования, так и на население;

3) несовершенство системы налогового контроля. Для эффективных финансово-экономических отношений необходимо постоянное совершенствование сферы налогового

контроля и разработка либеральных методов и способов, направленных в первую очередь на предупреждение правонарушений;

4) фискальная направленность налогов. В Республике Беларусь особое внимание уделяется не расширению налоговой базы, а сбалансированности бюджета. Как следствие, налоги носят преимущественно фискальный характер. С позиции фискального значения важнейшую роль играют косвенные налоги. Для налоговой системы Республики Беларусь актуальна проблема увеличения удельного веса косвенных платежей. Это обусловлено низким уровнем доходов физических и юридических лиц и свидетельствует о наличии значительного числа убыточных предприятий и низком уровне рентабельности действующих плательщиков;

5) несовершенство внутренней структуры налогообложения. Особенно негативно отражаются на конкурентоспособности белорусских предприятий многочисленные налоги, начисляемые на фонд заработной платы и включаемые в себестоимость продукции. Эти налоги выступают мощным фактором роста цен, что ведет к трудностям сбыта, замедлению оборачиваемости капитала, уменьшению прибыли и другим негативным последствиям для предприятий;

6) создание необоснованных форм налоговых отношений. Недостаточная ясность правовых предписаний, противоречивость их интерпретации, отсутствие нормативного закрепления применяемых понятий – пожалуй, одни из основных причин налоговых нарушений;

7) проблемы, возникающие в налогообложении малого бизнеса. Как уже было отмечено выше налогообложение субъектов хозяйствований в Республике Беларусь характеризуется крайне высокой общей налоговой ставкой. Фактически, современная налоговая система оказывает угнетающее воздействие на малый бизнес Беларуси. Это может подтолкнуть его к использованию нелегальных схем ухода от уплаты налогов;

8) проблемы, возникающие при определении налоговой базы по налогу на недвижимость. Решение данной проблемы стоит рассматривать на примере зарубежных стран, где налоговая база определяется не по остаточной, а по кадастровой (рыночной) стоимости объектов;

9) несовершенство акцизной политики. Важная задача состоит в грамотном управлении данной политикой, чтобы, с одной стороны, повышать ставки на социально вредную группу подакцизных товаров, а с другой, не увеличить теневые обороты подакцизной продукции.

Таким образом, деятельность государства в области налогообложения должна быть направлена на упрощение налоговой системы и установление оптимальной налоговой нагрузке на экономику. Необходимо выбрать правильное соотношение между прямыми и косвенными налогами, которое бы положительно влияло на финансовые результаты деятельности предприятий.

Позитивные результаты от изменений налоговой системы должны быть получены не путем введения новых налогов или повышения налоговых ставок, а посредством рационализации налоговой системы, расширения налоговой базы, равномерного распределения налоговой нагрузки и улучшения налоговой дисциплины.

## Литература

1 Мельникова, Н. А. Эффективность налоговой политики и методы налогового регулирования Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Н. А. Мельникова. – 2017. – URL: http://elib.bsu.by (дата обращения: 24.04.2017).

2 Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: www.nalog.gov.by (дата обращения: 24.04.2017).

3 Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.government.by (дата обращения: 24.04.2017).

**УДК 657.372**

*А. А. Баскина*

# РАСКРЫТИЕ В БАЛАНСЕ ИНФОРМАЦИИ О КАПИТАЛЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

*В статье рассмотрена проблема восприятия раздела бухгалтерского баланса «Собственный капитал». Выделены основные показатели, интересующие пользователей бухгалтерской информации, но недостаточно раскрытые в бухгалтерском балансе: размер чистой прибыли, полученной организацией с момента начала деятельности, размер выплаченных дивидендов и другие. Проведен анализ информативности статей собственного капитала и представлены направления его совершенствования.*

Бухгалтерский баланс – это основной источник информации о финансовом положении и успешности деятельности организации, на основе которой пользователи принимают экономические решения. Приоритетными пользователями бухгалтерской отчетности являются инвесторы и собственники. Их интерес направлен на показатели, которые являются существенными для планирования совместной с данной организацией деятельности. Таким образом, рациональное и экономически обоснованное структурирование бухгалтерского баланса, в частности собственного капитала и обязательств, является необходимым фактором для успешного понимания и использования бухгалтерской информации.

Известно, что инвесторы, являющиеся поставщиками капитала для компаний, признаются основными пользователями бухгалтерской отчетности. Инвесторы покупают акции предприятий, зная, что это один из наиболее рискованных видов финансовых вложений. И риск этот оправдан лишь ожиданием доходов, превышающих доходы по менее рискованным вложениям, например вложениям в облигации или банковские депозиты.

Доходы акционеров складываются из дивидендов и роста курсовой стоимости акций. И то, и другое непосредственно зависит от прибыльности компании. Дивиденды выплачиваются только из прибыли отчетного года. Рост курсовой стоимости акций возможен как исключение и для убыточных предприятий, однако такой рост не может быть ни значительным, ни устойчивым. Таким образом, финансовый результат компании (накопительным итогом в долгосрочной ретроспективе) является фундаментальной основой прогнозов будущих доходов акционеров как за счет роста рыночных котировок, так и за счет дивидендных выплат. А значит, и их решений о покупке или продаже акций.

Также инвесторам необходимо знать не только общий размер их доходов, но и размер доходов на вложенный ими капитал, так же как вкладчику денег на банковский депозит важна не только общая сумма на счете, но и сопоставление вложенной суммы с размером вознаграждения. Поэтому сумму вложений инвесторов в капитал необходимо самым тщательным образом отделять и от общей суммы прибыли, заработанной самой компанией, и от суммы начисленных ею дивидендных доходов.

Таким образом, наиболее актуальными для инвесторов в разделе «Собственный капитал» баланса являются следующие показатели:

- общая сумма средств, вложенных инвесторами в предприятие;
- общая сумма заработанной предприятием прибыли;
- общая сумма дивидендов, выплаченных предприятием.

Очень важно также, чтобы все три основных источника показывались не только за один истекший год в отчете о движении капитала, но и в балансе накопительным итогом за все время существования компании. Все прочие статьи этого раздела баланса должны носить вспомогательный, уточняющий характер [1].

Проанализируем раздел баланса «Собственный капитал», опуская такие статьи отчетности, как «Резервный капитал», фактически являющийся филиалом статьи «Нераспределенная прибыль», а также специфическую статью «Целевые финансирования и поступления», нуждающуюся в отдельном рассмотрении.

Источники капитала в балансе представляются следующими статьями:

- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Рассмотрим содержание каждой из этих статей.

Счет 80 «Уставный капитал». Сальдо по счету должно соответствовать размеру уставного капитала, зафиксированному в учредительных документах. И только в тех случаях, когда учредители решат увеличить или уменьшить уставный капитал, а это бывает редко, счет 80 дебетуется или кредитуется. При этом требуется перерегистрация устава.

Довольно часто акции продаются по цене, значительно превышающей их номинальную стоимость. Таким образом, статья «Уставный капитал» сама по себе не несет информации о суммах, действительно вложенных акционерами в предприятие. Предполагается, правда, что статья эта должна анализироваться в совокупности со статьей «Добавочный капитал».

Счет 83 «Добавочный капитал». Сальдо этого счета является суммой следующих показателей:

- эмиссионного дохода, т. е. разницы между продажной стоимостью акций компании и их номинальной стоимостью (отражаемой на счете 80);
- суммы дооценки основных средств;
- части нераспределенной прибыли организации, использованной на капитальные вложения.

Все эти показатели, как источники капитала, разнородны, и их нельзя смешивать в одной статье. Если заслуга в увеличении капитала компании за счет эмиссионного дохода полностью принадлежит инвесторам, то никакой их роли в увеличении стоимости основных средств компании нет. Тем более нет оснований относить к вкладу инвесторов часть нераспределенной прибыли, заработанной компанией и зарезервированной ею же для осуществления капитальных вложений.

Вопрос с квалификацией сумм дооценки основных средств неоднозначен. Здесь возможны разные мнения и подходы. Разработчики МСФО не считают возможным относить эти суммы на финансовые результаты и трактовать их тем самым как заслугу менеджмента. Аналогичного мнения придерживается и Я. В. Соколов: «Если из-за инфляции растет стоимость активов, то это не прибыль, а псевдоприбыль» [2].

На это можно возразить следующее. Если то же основное средство в тех же условиях инфляции перепродать, то полученная при этом разница будет отнесена на финансовый результат. Инфляция завышает результаты от продаж и всех других видов активов. С другой стороны, в условиях инфляции возрастает и стоимость ресурсов, приобретаемых компанией (включая те же основные средства), и все это увеличение рано или поздно относится на расходы, уменьшающие финансовый результат. Таким образом, методология учета большинства фактов хозяйственной жизни уже настроена на отнесение конъюнктурной составляющей на финансовые результаты. Исходя из этого, было бы последовательным и дооценку основных средств относить на финансовые результаты.

Такое решение соответствовало бы и реалиям предпринимательской деятельности. Инфляция характерна почти для всех экономик, она является скорее правилом, чем исключением. И менеджеры, принимая управленческие решения, обязаны учитывать инфляционный фактор. Тем более что некоторые виды имущества приобретаются исключительно в спекулятивных целях. Международные стандарты, например, требуют выделения так называемого инвестиционного имущества, являющегося недвижимостью,

приобретаемой с целью получения дохода от роста его стоимости, «но не для производства товаров, оказания услуг или использования в административных целях». К категории чисто спекулятивных относятся и финансовые вложения в акции других предприятий.

Однако существуют аргументы и в пользу другого подхода. Рост капитала за счет дооценок основан в основном на прогнозах. И если эти суммы включать в отчет о прибылях и убытках, они могут быть распределены акционерами на дивиденды. Поэтому, в силу принципа осмотрительности, суммы дооценки относить на финансовые результаты не следовало бы.

Таким образом, квалификация сумм дооценки – вопрос неоднозначный. С одной стороны, их следует относить на финансовые результаты, с другой – делать этого не стоит. Но ни по каким соображениям суммы дооценки нельзя квалифицировать как вложения собственников.

Если принято решение не относить дооценку основных средств на финансовый результат, ее следует показывать в отчетности отдельной строкой, как отдельный и самостоятельный источник собственного капитала, а не в составе статьи «Добавочный капитал», трактующейся в качестве одной из составляющих взносов акционеров.

Как считает Я. В. Соколов, «Счет 83 «Добавочный капитал» возник потому, что счет 80 «Уставный капитал» должен всегда показывать зарегистрированную сумму уставного капитала, указанную в уставе организации. Если бы не было этого требования, то не возникла бы необходимость в счете 83 «Добавочный капитал». Все факты хозяйственной жизни отражались бы тогда на счете 80 «Уставный капитал»» [1].

Данные статьи «Уставный капитал» относятся, по сути своей, к категории условно-постоянной информации. К такой же условно-постоянной информации, как, например, юридический адрес компании или ее полное наименование. И если уж размер уставного капитала непременно нужно показать в отчетности, место для этого следует отвести там, где приводится вся условно-постоянная информация о компании – в заголовочной части баланса. А в разделе «Собственный капитал» баланса вместо двух статей нужно приводить лишь одну: статью с общим размером капитала, вложенного акционерами в компанию.

Счет 84. «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Обратим внимание лишь на те аспекты методологии, которые нарушают деление источников на указанные выше категории: вложенное инвесторами, заработанное компанией и выплаченные дивиденды.

Сумма чистой прибыли отчетного года списывается заключительными оборотами декабря в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

Направление части прибыли отчетного года на выплату доходов учредителям отражается по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль» и кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями».

Из этого, казалось бы, следует, что счет 84 используется как накопитель финансового результата (прибыли или убытка) компании с момента ее основания: каждый год на него относится вся чистая (после уплаты налогов) прибыль.

Однако порядок начисления дивидендов разрушает эту систему. Сумма начисленных дивидендов списывается со счета 84. А после выплаты дивидендов сумма их вообще исчезает из системы бухгалтерского учета. Таким образом, в отчетности невозможно найти ни итогового финансового результата деятельности компании с момента ее создания, ни итоговой суммы начисленных ею дивидендов.

Столь актуальная для инвесторов (и не только для них) информация просто уничтожается, хотя сохранить ее не представляет никакого труда. Для этого достаточно открыть счет дивидендов начисленных (например, 85) и вместо проводки Дт 84 – Кт 75 (сумма начисленных дивидендов), делать проводку Дт 85 – Кт75 (сумма начисленных дивидендов).

В таком случае на счете 84 мы имели бы общий финансовый результат компании, а на счете 85 – общую сумму начисленных ею дивидендов.

Однако одного этого изменения для формирования экономически значимой информации недостаточно. Границы между капиталом, заработанным самой компанией, и капиталом, полученным ею от инвесторов, нарушаются еще в ряде случаев.

На покрытие убытков несколько лет подряд разрешалось направлять добавочный капитал, то есть составлялась проводка Дт 83 «Добавочный капитал» – Кт 84 «Непокрытый убыток».

Покрывать убытки можно и путем уменьшения уставного капитала до величины чистых активов: Дт 80 «Уставный капитал» – Кт 84 «Непокрытый убыток».

Термин «покрытие убытков» довольно точно отражает смысл указанных манипуляций. Убытки как прошлых лет, так и отчетного года – важнейший предупредительный сигнал инвесторам, особенно потенциальным, своего рода красный свет светофора. Факт наличия убытков необходимо, на наш взгляд, показывать на самом видном месте в отчетности и ни в коем случае не скрывать. Приведенными же выше проводками убытки действительно «покрывают», как покрывают, например, бесхозяйственность.

Я. В. Соколов указывает, в частности, и на такой способ покрытия убытков: «Если собственники решили погасить убыток за свой счет, то делается запись: Дт 75 «Расчеты с учредителями» – Кт 84 «Непокрытый убыток»» [2].

Это, пожалуй, самое простое решение. Акционеры по договоренности из собственных средств «покрывают» следы прежних неудач своей компании, и баланс ее вновь становится привлекательным для новых акционеров.

Таким образом, для манипуляции показателями источников сейчас имеется целый арсенал вполне законных методов. Можно переводить суммы из разряда заработанного в разряд полученного, а можно – обратно. Можно покрывать неудачи прошлых периодов, а можно создать видимость бесприбыльной работы самой рентабельной компании. В результате балансы суперприбыльной и суперубыточной компаний в части источников собственного капитала могут выглядеть совершенно одинаково.

Отчетность необходима для принятия экономических решений. В первую очередь решений рядовых инвесторов о покупке или продаже акций компаний. Для придания отчетности этих свойств прилагались и прилагаются огромные усилия. Но усилия эти до сих пор сосредоточивались на все более детальном структурировании и оценке отдельных видов активов и обязательств. Мы стремимся как можно точнее и детальнее показать в отчетности, из чего капитал состоит. Но совсем не показываем, каким образом и кем этот капитал заработан.

Но способны ли даже самые детальные и точные данные об активах и обязательствах помочь рядовому инвестору в принятии решений о покупке или продаже акций компании? Вряд ли рядовой инвестор способен принимать экономические решения, анализируя размеры и пропорции отдельных статей активов и обязательств, сопоставляя, например, размеры краткосрочных и долгосрочных активов компании, исчисляя коэффициенты ее ликвидности и т. д. По крайней мере, этой категории пользователей (да и не только ей) необходима более понятная и простая информация для принятия подобных решений.

Именно такой информацией являются сведения о соотношении капитала, полученного компанией, и капитала, заработанного ею, а также размеров выплачиваемых ею дивидендов. Это не только значительно проще, но и правильнее по существу. Активы и обязательства, в конце концов, лишь средства для получения прибыли и выплаты дивидендов. И если прибыль и дивиденды высоки и начисляются регулярно, значит, пропорции активов и обязательств данной конкретной компании оптимальны.

Важно также, чтобы указанные сведения представлялись не только за последний отчетный период, но и за длительный предшествующий промежуток времени. Такое

представление можно было бы называть «дивидендной историей» по аналогии с кредитными историями, не меньше говорящими банкам о заемщиках, чем балансы последних. Однако такие сведения в современной отчетности отсутствуют, хотя формирование их сложности не представляет.

Раздел «Собственный капитал» баланса в его нынешнем виде не несет в себе информации, полезной для принятия экономических решений. И необходимость коренной реструктуризации его представляется очевидной.

**Литература**

1 Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни : учеб. пособие / Я. В. Соколов. – М. : Магистр, ИНФРА, 2010. – 224 с.

2 Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Магистр, 2000. – 420 с.

**УДК 37.015.6:378**

***М. А. Башлак***

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В статье рассмотрены понятия услуги, образовательной услуги, рынка услуг. Проанализированы различия в трактовке образовательной услуги в классическом рыночном, маркетинговом, институциональном. Перечислены основные особенности, характеризующие рынок образовательных услуг. Изучено состояние рынка услуг высшего образования Республики Беларусь по состоянию на 2016–2017 учебный год. Систематизированы достоинства и недостатки в развитии высшего образования и образовательных услуг в Республике Беларусь. Предложены основные ориентиры для преодоления существующих негативных тенденций в этой сфере.*

В современных условиях знания становятся главными ресурсами и источником богатства как отдельного индивида, так и государства в целом. Конкурентоспособность экономики государства определяется сегодня не величиной природных ресурсов, а, прежде всего, интеллектуальной составляющей, способностью продуцировать новое знание. Эти существенные изменения обусловливают выделение образования как высшего приоритета в системе государственных целей. Именно уровень развития рынка услуг высшего образования в стране является одним из определяющих показателей ее развития.

В экономической литературе используется ряд подходов к трактовке понятий услуги, образовательной услуги, рынка услуг. В толковом словаре «Бизнес» услуга – это экономическое благо, которое выступает в форме труда, консультации, искусства управления, в отличие от материального товара [1]. По Ф. Котлеру, услуга – это мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой и которая в основном неосязаема и не приводит к обладанию чем-либо [2]. Услуги также определяют как неосязаемые товары, которые могут производиться, передаваться и потребляться одновременно [3, с. 178].

Мы будем придерживаться мнения, что услуги – это виды деятельности, при выполнении которых не создается новый материально-вещественный продукт, который ранее существовал, однако меняется качество созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в форме вещей, а в форме деятельности, то есть предоставление услуг

создает желаемый результат [4]. Потребление услуги совпадает с процессом ее создания, с деятельностью, поэтому услуги не могут накапливаться [5, с. 26].

Перейдем далее к определению понятия «образовательная услуга». При формулировке понятия образовательной услуги можно исходить из определения образования как процесса и результата совершенствования способностей и поведения личности, при котором она достигает социальной зрелости и индивидуального роста [6].

Рассмотрим различия в трактовке образовательной услуги, используемых в подходах: классическом рыночном, маркетинговом, институциональном, системном.

Теоретико-методологической основой классического рыночного подхода к исследованию рынка образовательных услуг является теория рыночной экономики, в которой рынок – это сфера обмена, механизм купли-продажи, механизм взаимодействия покупателей и продавцов. Рассмотрение рынка как механизма, который сводит вместе представителей спроса и поставщиков отдельных товаров и услуг, как деятельности, где процессы покупки и продажи вступают в силу рыночной экономики [7, с. 45], позволяет раскрывать рынок образовательных услуг с помощью рыночных категорий:

– спрос как форма выражения потребностей индивидов и общества в образовательных услугах;

– предложение как объем образовательных услуг, продуцируемых и предоставляемых субъектами образовательного процесса;

– цена в виде платы за оказанную услугу, образовательную программу, приобретенные умения, знания, навыки;

– товар – образовательная услуга, образовательная программа, образовательный продукт, которые имеют потребительскую стоимость.

Образовательный продукт имеет стоимость, потому что в процессе образовательной деятельности используется человеческий труд (педагогов, научно-педагогических работников, студентов), расходуются технические средства, материалы, электроэнергия и т. п.

Потребительская стоимость образовательного продукта предполагает наличие способности удовлетворять потребности не только личности, но и других людей, то есть она имеет не только индивидуальный, но и общественный характер. В рамках классического рыночного подхода можно говорить о существовании в этой сфере экономического закона стоимости [8], по которому производство и обмен товарами осуществляются на основе их стоимости, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда, уровнем спроса и предложения.

Итак, в соответствии с классическим рыночным подходом, можно сказать, что образовательная услуга – это определенный вид товара, особая потребительская стоимость процесса труда, деятельность для удовлетворения потребностей участников образовательного процесса. Учебное заведение предлагает «товар» – знания, умения и навыки пользоваться ими в своей повседневной жизнедеятельности.

При определении образовательной услуги как специфического вида товара, деятельности для удовлетворения образовательных потребностей населения можно использовать трактовку образовательной услуги как блага. В этом случае особенность образовательной услуги заключается в том, что ее потребление для индивида является определенным благом, которое проявляется в накоплении знаний, усвоении новой информации, формировании новых компетенций. Конституция Республики Беларусь [9] в Ст. 49 декларирует получение образования как основополагающее право человека наряду с правом на труд, отдых и т. д. Это позволяет определять образование как общественное благо, которое должно быть доступно каждому человеку, который стремится и способен учиться, и через обучение обеспечивать собственное развитие.

Итак, образование, образовательная услуга является благом личным (для отдельного человека) и общественным для общества в целом. Полезность образования как общественного блага имеет долговременный характер, в отличие от одноразового потребления образовательной услуги как товара.

В соответствии с маркетинговым подходом, продуктом вуза является совокупность образовательных программ, определяющих модель подготовки специалиста. Соответствие этой модели требованиям рынка труда позволяет реализовать этот продукт работодателям. Вузы заинтересованы в том, чтобы готовить специалистов, востребованных на рынке труда. Состояние рынка образовательных услуг побуждает вузы формировать стратегию собственного поведения в соответствии с принципами маркетинга.

Маркетинговый анализ образовательных услуг свидетельствует об их многоаспектности. Процесс маркетинговой активности субъектов вузов приобретает заметные масштабы и все больше влияет на общий рыночный баланс. Например, присоединение Республики Беларусь к Болонскому процессу, с точки зрения маркетинга – это существенное изменение внешней среды, что требует немедленных изменений внутренней среды вуза, университетов как сторон, предоставляющих образовательные услуги.

В рамках институционально теории основными субъектами взаимоотношений выступают непосредственные производители образовательных услуг и их потребители. Собственную нишу на рынке образовательных услуг занимают посредники (например, служба занятости, рекрутинговые агентства). Каждый субъект играет свою роль в механизмах работы рынка образовательных услуг. Участниками купли-продажи образовательной услуги являются вузы, будущий специалист и работодатель, а также такой важный институт, как государство, которое определяет стратегические ориентиры развития в понимании, что отношение к образованию является индикатором будущего состояния страны.

Несомненно, что состояние рынка образовательных услуг в значительной мере зависит от социально-экономического положения страны, развития культурной и производственной сферы. В этой связи стоит отметить, что по индексу уровня образования, Республика Беларусь занимает двадцатое место в мире (индекс 0,83), что соответствует группе развитых стран, опережая при этом все постсоветские страны, за исключением Эстонии и Литвы (ближайшие соседи – Россия и Украина находятся на 32 и 36 месте соответственно) [10].

Начиная с 1990 г. Республика Беларусь количество вузов в целом возросло. В 1990 г. было 33 высших учебных заведения, а в 2016–2017 учебном году – 51 [11, с. 35]. С учетом демографической ситуации происходит оптимизация вузовской сети: например, в 2011–2012 учебном году высших учебных заведений было больше – 55 [11, с. 35]. До 2011–2012 учебного года численность студентов росла. В 1990 г. было 188,6 тыс. студентов, а в 2011–2012 учебном году – уже 445,6 тыс. (рост превысил 235 %) [11, с. 35]. После этого численность студентов под воздействием демографических факторов снижалась и составила в 2016–2017 учебном году 313,2 тыс. человек [11, с. 35]. Падение произошло за счет дневной и заочной форм обучения, тогда как количество студентов с вечерней формой обучения даже немного выросло [11, с. 35].

В целом высшее образование в Республике Беларусь имеет массовый характер. Наблюдается увеличение числа магистрантов, что можно связать с распространением тенденции «непрерывного обучения». Так, в 2016–2017 учебном году на магистратуру было принято 7 654 чел. [11, с. 43].

Охват молодежи в возрасте 17–21 год высшим образованием в 2011 г. составил 87,3 %, а в 2016 г. уже увеличился до 95,5 % [12, с. 12]. То есть, в ближайшие годы на рынок труда Беларуси будут приходить все более и более квалифицированные кадры. Вместе с тем стоит отметить, что полученные молодежью знания и навыки не всегда соответствуют реальным потребностям рынка, как в разрезе специальностей, так и в разрезе полученных навыков.

Количество преподавателей с учеными степенями в Республике Беларусь составляет чуть менее половины всей численности – 45,5 % [11, с. 42]. Интересно, что в общемировой практике данный показатель обычно находится в пределах 60–65 %.

Финансирование образования со стороны государства – один из основных показателей в системе образования. За последние 10 лет государство финансировало образование в среднем на 5,51 % от совокупного валового внутреннего продукта. По этому показателю Республика Беларусь не уступает развитым государствам.

Развитие сферы образования в Республике Беларусь происходит на фоне снижения прироста населения, что в перспективе будет отрицательно воздействовать на рынок труда, а также в целом на экономику. После пика рождаемости в середине и конце 1980-х гг., произошло резкое ее снижение в 1990-х гг. Поскольку в вузы поступают больше всего в возрасте 17–19 лет, в настоящее время количество абитуриентов резко снизилось. Если в 2010 г. в вузы Республики Беларусь было принято 100,5 тыс. студентов, то в 2016 г. только 62,7 тыс. [11, с. 6]. Такая тенденция, как ожидается, продолжится еще несколько ближайших лет.

В целом, высшее образование в Республике Беларусь имеет ряд достоинств:

– стабильный количественный и качественный состав педагогических и научно-педагогических работников в учреждениях высшего образования;

– происходит, хотя и недостаточно интенсивно, международная интеграция белорусской системы высшего образования в мировой и европейский образовательный процесс;

– рынок образовательных услуг реагирует, хотя и с некоторым запозданием, на появление новых специальностей и спрос на специалистов нового уровня.

Вместе с тем можем указать и на некоторые недостатки на рынке образовательных услуг высшего образования Республики Беларусь:

– отчасти устаревшая материальная, инфраструктурная база учебных заведений, несовершенный менеджмент в сфере образования;

– отсутствие реальной финансово-экономической, структурной автономии белорусских высших учебных заведений;

– отсутствие действенных механизмов привлечения средств для поддержки перспективных научных исследований в учреждениях высшего образования;

– отсутствие традиций реальной конкуренции образовательных программ, преподавателей, поставщиков образовательного продукта;

– снижение спроса на образовательные услуги вследствие негативных демографических процессов;

– неполное соответствие уровня выпускаемых вузами специалистов постоянно растущим требованиям рынка;

– недостаточный уровень интеграции белорусского образования в мировое образовательное пространство.

На сегодня в Республике Беларусь сформированы все основные элементы рынка услуг высшего образования, которые необходимы для его эффективного функционирования.

Для сохранения конкурентных позиций и обеспечения устойчивого развития белорусская система высшего образования требует проведения действенных реформ, создания эффективной системы обеспечения качества услуг высшего образования, дальнейшей международной интеграции образовательной системы.

Существует ряд проблем, снижающих эффективность функционирования этого рынка. Для преодоления этих негативных тенденций следует улучшить конкурентоспособность высших учебных заведений Республики Беларусь, проанализировав перечень специальностей и качество подготовки с точки зрения потребностей государства и рынка. Также необходимы изменения в направлении обеспечения интеграции образования и науки. Нужно мотивировать работодателей к сотрудничеству с вузами в части предоставления мест для прохождения практики и вакансий дипломированным специалистам. Также важно и в дальнейшем увеличивать экспорт образовательных услуг, привлекая

к обучению в белорусских вузах иностранных студентов, что не только обеспечивает валютные поступления в страну, но и поднимает престиж белорусского образования в мире. Следует пересмотреть направления финансирования образовательных программ вузов с целью дальнейшего сокращения таких направлений как экономика и право в сторону увеличения финансирования актуальных инженерных специальностей и IT.

**Литература**

1 Услуга / Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс и др. ; под общ. ред. И. М. Осадчей // Бизнес. Толковый словарь. – М. : «ИНФРА-М»: Изд-во «Весь Мир», 1998. – [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://dic.academic.ru (дата обращения: 19.04.2017).

2 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс; пер. с англ. А. В. Назаренко, А. Н. Свирид. – М. : Вильямс, 2016.

3 Фремон, Т. В. Сфера услуг, как объект международной инвестиционной деятельности / Т. В. Фремон // Сервис в России и за рубежом. – 2007. – №2. – С. 177–179.

4 Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 511 с.

5 Ефимова Е. Г. Экономика для юристов / Е. Г. Ефимова. – М.: Флинта, 2009. – 512 с.

6 Харченко, Л. Научно-методическое обеспечение качества образовательных услуг / Л. Харченко. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 210 с.

7 Макконнелл, Кэмпбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю; пер. с англ.: Н. Н. Барышникова и др. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 820 с.

8 Закон стоимости [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://dic.academic.ru (дата обращения: 19.04.2017).

9 Конституция Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 19.04.2017).

10 Рейтинг стран мира по уровню образования [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://gtmarket.ru (дата обращения: 19.04.2017).

11 Образование в Республике Беларусь (2016/2017 учебный год): стат. бюллетень. – Минск, 2016. – 47 с.

12 Система образования Республики Беларусь в цифрах: анал. издание. – Минск, 2016. – 73 с.

**УДК 331.101.3:338.47(476.2)**

***Я. А. Богдан***

## АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ КУП «ГОРЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ»

*На сегодняшний день мотивация труда является основным способом повышения производительности труда и, соответственно, повышения эффективности деятельности предприятия. В данной статье рассматривается система мотивации труда на примере КУП «Горэлектротранспорт». Дается анализ системы мотивации предприятия, оценка эффективности на основании данных за 2014 и 2015 гг., предлагаются направления ее совершенствования.*

Эффективно управлять производственно-хозяйственной деятельностью возможно только при условии мотивированного труда персонала предприятия. На предприятии

необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, основой их профессионального и служебного роста. Здесь огромное значение имеет мотивация труда.

Рассмотрим систему мотивации труда КУП «Горэлектротранспорт» г. Гомеля. Основным видом деятельности предприятия является перевозка пассажиров городским электрическим транспортом. Обеспечение безопасной и комфортабельной перевозки пассажиров − основное направление деятельности коллектива КУП «Горэлектротранспорт» [1].

Основной формой мотивации работников КУП «Горэлектротранспорт» является заработная плата. Заработок работника определяется в зависимости от его квалификации, личных способностей и достижений в труде. Существуют различные премии и доплаты.

Минимальной гарантией для работников соответствующих профессионально-квалификационных групп, работающих на предприятии, считаются тарифные ставки и оклады, устанавливаемые Единой тарифной сеткой Республики Беларусь.

Оплата труда работников КУП «Горэлектротранспорт» осуществляется по повременно-премиальной, сдельно-премиальной и сдельной формам оплаты труда. Численность работающих с повременной оплатой труда составляет 1066 чел, или 85,3 % к общей численности персонала предприятия. Сдельные расценки определяются исходя из тарифных ставок (окладов) выполняемых работ с учетом коэффициентов их повышения по технологическим видам работ.

Показатели повышения тарифных ставок (окладов):

– за сложность, характер и ответственность выполняемых работ и трудовых функций до 300 % включительно;

– за участие в разработке и внедрении новейших технологий (до 50 %);

– специалистам, имеющим 1-ю квалификационную категорию, 15 %;

– специалистам, имеющим 2-ю квалификационную категорию, 10 %;

– за применение производной профессии «старший» до 10 % включительно;

– за дни работы с прицепом до 20 % включительно;

– уборщикам территории за специфику труда до 5 %;

– уборщикам помещений, использующих дезинфицирующие средства при выполнении работ, услуг, в том числе уборке туалетов, до 10 % включительно.

Использование фонда оплаты труда по категориям работающих представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Использование фонда оплаты труда по КУП «Горэлектротранспорт» за 2014–2015 гг.

| Показатели | 2014 г. | | 2015 г. | | Темп роста средней заработной платы, % |
|---|---|---|---|---|---|
| | Фонд оплаты, млн. руб. | Средняя зарплата, тыс. руб. | Фонд оплаты, млн. руб. | Средняя зарплата, тыс. руб. | |
| Всего | 93 135,7 | 6 403,7 | 95 016,5 | 6 659,4 | 104,0 |
| В том числе – ППП | 90 551,7 | 6 480,9 | 92 298,1 | 6 733,2 | 103,9 |
| из него – рабочие | 74 142,1 | 6 490,0 | 76 618,8 | 6 720,9 | 103,6 |
| в том числе: – водители троллейбусов | 38 822,0 | 8 216,3 | 38 814,0 | 8 458,1 | 102,9 |
| Служащие | 16 409,6 | 6 442,7 | 15 679,2 | 6 823,0 | 105,9 |
| из них – руководители | 7 292,1 | 8 691,4 | 7 377,1 | 8 942,0 | 102,9 |
| – специалисты | 6 139,9 | 5 400,1 | 5 076,7 | 5 640,8 | 104,5 |
| Непроизводственный персонал | 2 584,0 | 4 541,3 | 2 718,5 | 4 719,7 | 103,9 |

Таким образом, всего фонд заработной платы в 2015 г. увеличился на 1880,8 млн. руб. Среднемесячная заработная плата по предприятию составила за 2014 г. 6403,7 тыс. рублей, за 2015 г. – 6659,4 тыс. рублей, тем самым увеличившись на 4,0 %. Коэффициент соотношения средней заработной платы ИТР и служащих к средней заработной плате рабочих составляет – 0,97.

По состоянию на 1.01.2016 года на предприятии работают 19 бригад рабочих по ежедневному обслуживанию и текущему ремонту подвижного состава, которые охватывают 133 рабочих или 13,4 % от общей численности рабочих основной деятельности. Все бригады работают по единому наряду и распределяют свой приработок по коэффициенту трудового участия.

Очевиден рост средней заработной платы по всем категориям персонала. Наибольшее увеличение составила средняя заработная плата служащих, увеличившись в 2015 г. на 5,9 % по сравнению с 2014 г.

Выплаты социального характера за 2014–2015 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Выплаты социального характера по КУП «Горэлектротранспорт» за 2014–2015 годы, млн. руб.

| Статьи расходов | Год | | |
|---|---|---|---|
| | 2014 | 2015 | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Всего выплаты социального характера | 3572,9 | 3306,3 | 92,5 |
| 2. Выплаты социального характера, учитываемые в составе фонда оплаты труда, в том числе: | 3384,5 | 3123,0 | 92,3 |
| 2.1. Материальная помощь к отпуску | 1091,5 | 1305,9 | 119,6 |
| 2.2. Материальная помощь членам ДНД | 74,3 | 272,6 | 368,5 |
| 2.3. Материальная помощь к юбилейным и праздничным датам | 101,3 | 171,0 | 168,8 |
| 2.4. Материальная помощь к профессиональному празднику | 355,0 | 265,4 | 74,8 |
| 2.5. Поощрение к 8 Марта | 73,6 | 77,1 | 104,8 |
| 2.6. Материальная помощь на заготовку овощей | 321,8 | 0 | - |
| 2.7. Материальная помощь к Новому году | 258,2 | 184,8 | 71,6 |
| 2.8. Премии и вознаграждения (особо важные задания, за призовые места в городских соревнованиях, по благоустройству и др.) | 793,5 | 529,1 | 204,9 |
| 2.9. Премия по внутрипроизводственному соревнованию | 80,6 | 96,3 | 119,5 |
| 2.10.Персональные надбавки за награждение Почетными знаками, доплата к тарифной ставке за занесение на Доску Почета, общественным инспекторам по охране труда | 174,5 | 126,5 | 72,5 |
| 2.11. Оплата по приказам согласно коллективному договору предприятия | 60,2 | 94,3 | 156,6 |
| 3. Выплаты социального характера, не учитываемые в составе фонда оплаты труда, в том числе: | 188,4 | 183,3 | 97,3 |
| 3.1. Материальная помощь по заявлению в связи с болезнью и тяжелым материальным положением, | 113,3 | 97,9 | 86,4 |
| 3.2. Материальная помощь на погребение | 17,0 | 20,1 | 118,2 |
| 3.4. Материальная помощь в связи с вступлением в брак | 7,1 | 11,3 | 159,2 |
| 3.3. Материальная помощь в связи с рождением ребенка | 25,7 | 32,6 | 126,8 |
| 3.5. Льгота по автотранспортным услугам | 25,3 | 21,4 | 84,6 |
| 4. Выплаты социального характера на 1 работающего, тыс. руб. | 2948,0 | 2780,8 | 94,3 |
| 5. Направлено на уплату отчислений в ФСЗН, млн. руб. | 849,2 | 684,6 | 80,6 |

В 2015 г. выплаты социального характера составили – 3123,0 млн. руб., снизились к 2014 г. на 7,7 %, на одного работающего составили 2780,8 тыс. руб., снизились на 5,7 %.

Многим людям очень важно, чтобы их оценили не только деньгами, но и добрым словом. Поэтому кроме материального стимулирования персонала к высокопроизводительному труду на предприятии также применяется нематериальное стимулирование. Так, например, в КУП «Горэлектротранспорт» имеется доска почета, расположенная при входе на предприятия и надлежащим образом оформленная (фото и Ф.И.О. работников, достигших высоких показателей в труде). Также за высокие достижения в труде работникам выдаются грамоты и благодарности.

На сегодняшний день главной задачей любого предприятия является правильная организация заработной платы, способствующая росту производительности труда [10, с. 198]. Поскольку заработная плата является основной формой мотивации труда работников, а производительность труда есть не что иное, как результативность их труда, то при оценке эффективности системы мотивации труда персонала, в первую очередь, нужно оценить эти показатели и их соотношения. Показатели для сравнения роста заработной платы и производительности труда КУП «Горэлектротранспорт» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели для сравнения роста производительности труда и заработной платы КУП «Горэлектротранспорт»

| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | Темп роста 2015/2014 гг., % |
|---|---|---|---|
| Численность персонала, чел. | 1 212 | 1 189 | 98,1 |
| Фонд заработной платы, млн. руб. | 93 135,7 | 95 016,5 | 102,0 |
| Средняя заработная плата, тыс. руб. | 6 403,7 | 6 659,4 | 104,0 |
| Производительность труда, млн. руб. | 151,915 | 153,047 | 100,7 |

Опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы обеспечивает снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности и повышение эффективности производства. Поэтому каждое предприятие должно соблюдать принцип опережения роста производительности труда при планировании показателей по труду.

Для определения результатов соотношения в росте производительности труда и средней заработной платы исчисляется коэффициент опережения.

Коэффициент опережения рассчитывается по формуле (1):

$$K_{\text{оп}} = \frac{И_{\text{пр}}}{И_{\text{зп}}}, \quad (1)$$

где $И_{\text{пр}}$ – это индекс производительности труда;

$И_{\text{зп}}$ – это индекс средней заработной платы.

Так, исходя из данных таблицы, индекс производительности труда составил 1,007, а индекс средней заработной платы – 1,04, тогда:

$$K_{\text{оп}} = \frac{1,007}{1,04} = 0,97.$$

Рост производительности труда отстает от роста заработной платы. Идеально, когда рост заработной платы пропорционален росту производительности труда (стимул к повышению производительности труда работников).

Эффективная работа организации возможна в том случае, если темпы роста производительности труда опережают темпы роста средней заработной платы. Следовательно, предприятие имеет неблагоприятную тенденцию опережения роста средней заработной платы (4,0 %) по сравнению с ростом производительности труда (0,7 %).

Зависимость изменения заработной платы от изменения производительности труда характеризуется коэффициентом эластичности заработной платы от производительности труда. Определим коэффициент эластичности по формуле (2):

$$K_э = \frac{\Delta И_{зп}}{\Delta И_{пр}}, \quad (2)$$

где $\Delta И_{зп}$ и $\Delta И_{пр}$ – темпы прироста средней заработной платы и производительности труда соответственно.

$$K_{оп} = \frac{0,04}{0,007} = 5,7.$$

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов увеличилась (уменьшилась) средняя заработная плата с изменением производительности труда на 1%. Так, получили, что коэффициент эластичности равен 5,7, т. е. с увеличением производительности труда на 1 % средняя заработная плата повышается на 5,7 %.

Теперь рассчитаем сумму экономии (-Э) или перерасхода (+Э) ФЗП в связи с изменением соотношения между темпами роста производительности труда и его оплаты.

Для определения суммы экономии (-Э) или перерасхода (+Э) фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты, воспользуемся формулой (3):

$$Э = ФЗП_1 \times \frac{И_{зп} - И_{пр}}{И_{зп}}, \quad (3)$$

где $ФЗП_1$ – фонд заработной платы за 2015 год.

$$Э = 95016,5 \times \frac{1,04 - 1,007}{1,04} 3014,9.$$

Таким образом, за отчетный период наблюдается перерасход фонда заработной платы в связи с изменением соотношения между темпами роста производительности труда и его оплаты на сумму 3014,9 млн. руб. В связи с этим растет себестоимость продукции, снижается прибыль и рентабельность.

Одним из самых распространенных видов материального стимулирования работников к высокопроизводительному труду являются различного рода премии. Так, в целях усиления материальной заинтересованности, поощрения трудового вклада отдельных работников в КУП «Горэлектротранспорт» было разработано Положение о премировании. Для каждого отдела и должности были разработаны условия премирования. Премия за результаты финансово-хозяйственной деятельности уменьшается в случае невыполнения за отчетный период определенных показателей работы, а не выплачивается за следующие упущения в работе:

– грубые нарушения трудовой дисциплины: прогул, появление на работе в нетрезвом состоянии (наркотическом опьянении);

– грубые нарушения охраны труда и безопасного ведения работ;

– создание аварийных ситуаций, хищение материальных ценностей;

– нанесение материального ущерба предприятию; в случае допущения в организации смертельного случая, произошедшего в результате нарушения правил техники безопасности.

При оценке эффективности нематериального стимулирования целесообразно было бы провести анкетирование среди работников КУП «Горэлектротранспорт», так как

количественно ее измерить не представляется возможным. Анонимность анкетирования позволит респондентам быть откровенными и выявить недостатки и достоинства системы мотивации и стимулирования труда персонала на основании их собственного мнения [2, с. 54].

Таким образом, система мотивации труда персонала достаточно эффективна, но наряду с этим имеет проблемы и требует совершенствования. В качестве направления совершенствования можно предложить:

– внедрение бестарифной системы оплаты труда;
– проведение командообразующих тренингов;
– оснащенность рабочего места и его организация с учетом пожеланий работников;
– гибкий график работы без четкой фиксации рабочего времени;
– корпоративный спорт (картинг или танцы, например);
– создание комнаты развлечений или отдыха.

**Литература**

1 Официальный сайт КУП «Горэлектротранспорт» / КУП «Горэлетротранспорт» [Электронный ресурс]. – Гомель, 2017. – URL: www.get.gomel.by (дата обращения: 07.04.2017).

2 Лукаш, Ю. А. Мотивация и эффективное управление персоналом / Ю. А. Лукаш. – М. : Финпресс, 2007. – 157 с.

**УДК 331.582:338.45:664(476.2-37Б.Кошелево)**

***Е. Г. Болдуева***

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СП «АМИПАК» – ОАО И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

*Промышленность является ведущей отраслью экономики Республики Беларусь. Сегодня каждое предприятие стремиться использовать свои трудовые ресурсы с наибольшей отдачей. В статье производится оценка эффективности использования персонала предприятия СП «АМИПАК» – ОАО, в том числе его рабочего времени. Особое внимание уделено выявлению проблем эффективного использования трудовых ресурсов предприятия, предлагаются мероприятия по их решению.*

Рассмотрим эффективность использования трудовых ресурсов СП «АМИПАК» – ОАО. Белорусско-Нидерландское СП «АМИПАК» – ОАО – многопрофильное производственное предприятие с широким набором выпускаемых изделий и услуг, обслуживающее сельское хозяйство, медицинскую и пищевую промышленность, с долей 55,97 % иностранного капитала [1].

От того, насколько полно и рационально используется рабочее время, зависят эффективность работы, выполнение всех технико-экономических показателей. Поэтому анализ использования рабочего времени является составной частью аналитической работы СП «АМИПАК» – ОАО.

Данные об использовании рабочего времени на СП «АМИПАК» – ОАО представлены в таблице 1.

Как видно по данным таблицы 1 каждый член трудового коллектива в 2016 году отработал 236 рабочих дней по сравнению с 241 рабочим днем в 2015, то есть отмечается уменьшение отработанного рабочего времени на 5 дней.

Таблица 1– Использование рабочего времени на СП «АМИПАК» – ОАО в 2014–2016 гг.

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение | | Темп роста, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2014 г. | 2015 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| Списочная численность сотрудников, чел. | 401 | 384 | 376 | -25 | -8 | 93,8 | 97,9 |
| Время, отработанное всеми сотрудниками, тыс. ч. | 747,4 | 740,6 | 709,2 | -38,2 | -31,4 | 94,9 | 95,8 |
| В том числе сверхурочное отработанное время, ч. | 217 | 128 | – | -217 | -128 | – | – |
| Отработано тыс. чел.-дней всеми работниками | 93,4 | 92,6 | 88,65 | -4,75 | -3,95 | 94,9 | 95,7 |
| Время, отработанное одним работником, ч. | 1864 | 1929 | 1886 | 22 | -43 | 101 | 97,8 |
| Количество дней отработанных одним работником, дн. | 233 | 241 | 236 | 3 | -5 | 101 | 97,9 |
| Средняя продолжительность рабочего дня, ч. | 8 | 8 | 8 | – | – | 100 | 100 |

Для оценки влияния изменения численности персонала на рабочее время рассчитывают количество рабочего времени, исходя из фактической численности работников и количества часов работы одного работника в предыдущем году, которое составило 725 304 ч. (1929 × 376). Сопоставляя рабочее время за 2015 год, рассчитанное на фактическую численность рабочих в 2016 году (725 304), с отработанным рабочим временем в 2016 годом (725 304–740 600), видим, что в отчетном году произошло уменьшение рабочего времени на 15 296 ч. Каждый работник в отчетном году проработал на 5 рабочих дня меньше чем в 2015 году и на 3 дня больше чем в 2014 году.

Важнейшим показателем эффективного использования трудовых ресурсов в СП «АМИПАК» – ОАО является производительность труда – средняя сумма произведенной продукции, приходящаяся на одного работника в единицу времени (день, месяц, квартал, год), исчисленная путем деления объема выпущенной продукции на среднесписочную численность работников. Этот показатель называют выработкой на одного работника. На предприятии производительность труда определяют методом по объему производства.

Информация о динамике труда СП «АМИПАК» – ОАО за 2014–2016 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Информация о динамике труда СП «АМИПАК» – ОАО за 2014–2016 гг.

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение от | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2014 г. | 2015 г. |
| Объем произведенной продукции, тыс. руб. | 17 198 | 18 074 | 19 915 | 2 717 | 1 841 |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 16 556 | 18 851 | 19 888 | 3 332 | 1 037 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 401 | 384 | 376 | -25 | -8 |
| Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб. | 42,9 | 47,1 | 53 | 10,1 | 5,9 |
| Фонд заработной платы, тыс. руб. | 2 322 | 2 483 | 2 828 | 506 | 345 |
| Средняя заработная плата на одного работника, руб. | 461 | 539 | 599 | 138 | 60 |

По сравнению с 2015 годом в 2016 году выработка работников увеличилась на 8,9 тыс. руб.

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии, уровня производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Опережающий рост производительности труда, выручки от реализации в СП «АМИПАК» – ОАО по сравнению с ростом фонда заработной платы означает уменьшение удельных затрат на оплату труда на единицу произведенной продукции.

Эффективность использования персонала, правильность установления режима труда, эффективность использования рабочего времени, рост производительности труда, то есть так называемые трудовые факторы, анализируемые выше, являются факторами успешного развития производственной деятельности СП «АМИПАК» – ОАО.

Влияние изменения среднесписочной численности работников и их выработки на развитие производственной деятельности определяют, применив интегральный метод, который обеспечивает большую репрезентативность расчетов. Для этого отклонение от данных прошлого года по численности работников умножают на фактическую их выработку за прошлый период, а отклонение в динамике по выработке работников умножают на их фактическую среднесписочную численность отчетного года.

В таблице 3 приведен алгоритм расчета влияния изменения численности работников и их выработки на объем выпущенной продукции СП «АМИПАК» – ОАО.

Таблица 3 – Алгоритм расчета влияния изменения численности рабочих и их выработки на объем выпущенной продукции СП «АМИПАК» – ОАО

| Факторы изменения объема выпуска продукции | Расчет | Влияние на динамику выпуска продукции, тыс. руб. |
|---|---|---|
| За счет изменения численности работников | (-8)×47,1 | -376,8 |
| За счет изменения среднегодовой выработки одного работника | 376*×5,9 | 2218,4 |
| Всего | (-376,8)+ 2218,4 | 1841,6 |

Из таблицы 3 видно, что уменьшение численности работников в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 8 человек привело к снижению объема выпущенной продукции СП «АМИПАК» – ОАО на 376,8 тыс. руб., а рост производительности труда на 5,9 тыс. руб. увеличил объем выпущенной продукции на 2218,4 тыс. руб.

Исходя из того, что среднегодовую выработку на одного работника можно представить, как произведение его среднечасовой выработки на среднюю продолжительность рабочего дня и на среднее число дней, отработанных одним рабочим за год, изучается влияние на динамику объема производства 4 трудовых факторов: среднесписочной численности работников, среднего количества дней, отработанных одним работником за год, средней продолжительности рабочего дня, среднечасовой выработки на одного работника.

Влияние данных факторов измерим по данным таблицы 4.

Таблица 4 – Информация об отработанном времени и производительности труда работников СП «АМИПАК» – ОАО в 2014–2015 гг.

| Наименование показателя | 2015 | 2016 | Отклонение |
|---|---|---|---|
| Объем выпущенной продукции, тыс. руб. | 18 074 | 19 915 | 1 841 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 384 | 376 | -8 |
| Среднее число дней, отработанных одним работникам, дн. | 241 | 236 | -5 |
| Средняя продолжительность рабочего дня, ч. | 8 | 8 | 0 |
| Среднечасовая выработка на одного работника, тыс. руб. | 0,024 | 0,028 | 0,004 |

Из таблицы 4 видно, что среднечасовая выработка одного работника в 2016 году увеличилась на 4 рубля. Объем выпущенной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 1841 тыс. руб.

В таблице 5 представлен алгоритм расчета влияния отработанного времени и производительности труда работников на объем выпущенной продукции в СП «АМИПАК» – ОАО в 2016 году.

Таблица 5 – Алгоритм расчета влияния отработанного времени и производительности труда работников на объем выпущенной продукции в СП «АМИПАК» – ОАО в 2016 году

| Факторы изменения объема выпуска продукции | Расчет | Влияние на динамику выпуска продукции, тыс. руб. |
|---|---|---|
| За счет изменение среднесписочной численности работников | (-8)×241×8×0,024 | - 370,2 |
| За счет изменение количества отработанных дней одним работником | 376×(-5)×8×0,024 | -361 |
| За счет изменение средней продолжительности рабочего дня | 0×3376×236×0,024 | 0 |
| За счет изменение среднечасовой выработки одного работника | 0,004×376×8×236 | 2 839,6 |
| Всего | (-370,2)+(-361)+2839,6 | 2 108,4 |

Из данных таблицы 5 видно, что уменьшение среднесписочной численности работников предприятия в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 8 человек привело к уменьшению объема выпущенной продукции на 370,2 тыс. руб. Уменьшение количества дней, отработанных одним работником на 5 дней привело к уменьшению объема выпущенной продукции на 361 тыс. руб. Увеличение среднечасовой выработки одного работника в 2016 году по сравнению с 2015 годом привело к увеличению объема выпущенной продукции на 2839,6 тыс. руб. За счет изменения вышеприведенных факторов объем выпущенной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 увеличился на 1841 тыс. руб.

Также в Республике Беларусь применяется методика определения производительности труда по добавленной стоимости. В этом случае производительность труда рассчитывается в фактический ценах как отношение добавленной стоимости к среднесписочной численности. Добавленная стоимость по организации исчисляется по всем осуществляемым видам экономической деятельности следующим образом (формула 1):

$$ДС = V - МЗ - ПрЗ, \quad (1)$$

где $ДС$ – добавленная стоимость по организации;

$V$ – объем производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки;

$МЗ$ – материальные затраты за вычетом платы за природные ресурсы;

$ПрЗ$ – прочие затраты, состоящие из арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций [2].

В таблице 6 представлен расчет производительности труда работников СП «АМИПАК» – ОАО в 2014–2016 гг. по добавленной стоимости.

Исходя из произведенного расчета можно сделать вывод, что производительность труда, рассчитанная методом по объему производства, существенно завышена, что не позволяет объективно оценить данный показатель. Метод добавленной стоимости является наиболее эффективным для расчета производительности, так как исключает влияние материалоемкости продукции, структуры работ на производительность труда.

Таблица 6 – Расчет производительности труда работников СП «АМИПАК» – ОАО в 2014–2016 гг. по добавленной стоимости

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение от | | Темп роста,% | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2014 г. | 2015 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| Объем производства продукции в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки, тыс. руб. | 17 198 | 18 074 | 19 915 | 2 717 | 1 841 | 116 | 110 |
| Материальные затраты за вычетом платы за природные ресурсы, тыс. руб. | 10 864 | 10 461 | 11 179 | 315 | 718 | 103 | 107 |
| Прочие затраты, тыс. руб. | 438 | 582 | 629 | 191 | 47 | 144 | 108 |
| Среднесписочная численность, чел. | 401 | 384 | 376 | -25 | -8 | 94 | 98 |
| Добавленная стоимость, тыс. руб. | 5 896 | 7 031 | 8 107 | 2 211 | 1 076 | 138 | 115 |
| Производительность труда, тыс. руб. | 14,7 | 18,3 | 21,6 | 6,9 | 3 | 147 | 118 |

На данном предприятии отсутствуют непроизводительные затраты рабочего времени, что является положительным показателем. Можно сделать вывод о том, что организация управления производством на данном предприятии находится на высоком уровне, уделяется большое внимание сохранению лучших традиций коллектива, созданию условий для преемственности поколений, закрепления трудовых династий и общего развития работников. Трудовые ресурсы на предприятии используются достаточно эффективно, однако существуют резервы роста производительности труда.

На предприятии СП «АМИПАК» – ОАО темп роста производительности труда выше темпа роста заработной платы. Это связано с тем, что на предприятии отсутствует зависимость между ростом производительности труда и оплатой труда работников. Для решения этой проблемы автор предлагает внедрить на предприятии систему стимулирования выполнения нормативных показателей.

Данная система повременной оплаты труда предусматривает применение стимулирующего воздействия для выполнения установленного норматива (нормированного задания, степень выполнения технологических параметров и режимов, нормативов загрузки системы машин и т. п.). Но поощрение работника за выполнение нормативных показателей начинается с определенных условий.

Работнику, выполнившему установленный норматив на 80 %, заработная плата начисляется по установленной тарифной ставке пропорционально фактически отработанному времени. За каждый процент перевыполнения норматива производится доплата (премия) в процентах к повременной части заработной платы дифференцировано от уровня выполнения установленного норматива.

Шкала дополнительной оплаты, стимулирующая выполнение нормативного показателя представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Шкала дополнительной оплаты, стимулирующая выполнение нормативного показателя

| Уровень выполнения нормативного показателя, % | Размер доплат, % к повременной оплате труда за фактически отработанное время |
|---|---|
| От 81 до 90 | От 1 до 5 (0,5 – за каждый процент выполнения сверх 80 %) |
| От 91 до 95 | От 6 до 10 (1 – за каждый процент выполнения сверх 90 %) |
| От 96 до 100 | От 11 до 20 (2 – за каждый процент выполнения сверх 95 %) |

Побуждающий мотив данной системы заключается в стремлении каждого работника выполнить установленный норматив, так как при этом он получает максимальный процент доплат к заработной плате, начисленной за фактически отработанное время [3].

**Литература**

1 Официальный сайт СП «АМИПАК» – ОАО/ СП «АМИПАК» – ОАО [Электронный ресурс]. – Буда-Кошелево, 2017. – URL: http://www.amipak.by (дата обращения: 16.04.2017).

2 Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации: постан. Мин-ва экономики Респ. Беларусь, Мин-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь от 31.05.2012 г. № 48/71/ [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://naviny.org (дата обращения:18.04.2017).

3 Об утверждении Рекомендаций по усилению взаимосвязи заработной платы и производительности (эффективности) труда в коммерческих организациях: постановление Мин. Труда и соц. Защиты Республики Беларусь от 30.12.2003 г. № 167 / [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://pravo.levonevsky.org (дата обращения: 18.04.2017).

**УДК 338.583:338.45:625.76**

***Ю. В. Воробьёва***

## ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ДСУ № 17 ОАО «ДСТ-2, Г. ГОМЕЛЬ»

*Без надежно работающей, экономичной, безопасной и экологически чистой сети автомобильных дорог, ориентированной на интересы пользователей и экономики республики, невозможны радикальная перестройка экономической и социальной сфер, формирование рыночных отношений в народном хозяйстве. В статье рассматриваются пути снижения затрат дорожно-строительного управления ДСУ-17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель», которые позволяют снизить материалоемкость и повысить качество дорожных ремонтно-строительных работ.*

Дорожное хозяйство Беларуси представляет собой единый производственно-хозяйственный комплекс, включающий в себя сеть автомобильных дорог общего пользования, производственные базы дорожных организаций, осуществляющих проектирование, содержание, ремонт, реконструкцию, строительство, диагностику автомобильных дорог, проведение научных исследований, изготовление и ремонт дорожной техники, добычу, переработку нерудных материалов.

Дорожно-строительное управление № 17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель» является обособленным структурным подразделением ОАО «ДСТ-2, г. Гомель» [1].

Основными направлениями деятельности ДСУ № 17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель» являются:

- все виды подготовительных работ в области строительства дорог;
- разработка гравийных и песчаных карьеров;
- земляные работы;
- строительство, реконструкция, ремонт дорог и дорожных сооружений, аэродромов, малых и средних мостов, пешеходных тоннелей;
- строительство и реконструкция собственных производственных баз, жилых домов и объектов промышленно-гражданского строительства;

– обустройство дорожной инфраструктуры и прилегающих территорий, устройство защитных от шума экранов и гофрированных металлоконструкций;

– прочие строительные работы, требующие специальных профессий;

– выпуск асфальтобетонных смесей, деревообработка, приготовление битумных эмульсий, модифицированного битума, дробление щебня и шлака.

Пути снижения затрат ДСУ-17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель»:

– в себестоимости продукции затраты на материалы составляют 67 процентов, поэтому для снижения материалоемкости и себестоимости продукции предлагается использование другой фракции материала (щебня);

– замена одного материала другим сырьем с улучшенными характеристиками, позволяет снизить материалоемкость продукции и повысить качество дорожных ремонтно-строительных работ;

– внедрение новой техники (экскаватора JSB) позволит сократить материальные затраты, затраты на ремонт техники и оборудования, повысить качество дорожных ремонтно-строительных работ;

– консервация основных средств из-за сокращения объемов работ, что позволит сократить амортизационные отчисления;

– участие в тендерах на дорожные ремонтно-строительные работы, проводимых предприятиями Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины, для поиска новых объектов строительства.

Рассмотрим более подробно предложенные мероприятия.

**1** Для снижения материалоемкости и себестоимости продукции предлагается использование другой фракции материала (щебня).

При выпуске асфальтобетонной смеси ЩМБ 2 можно заменить щебень фракции 5–20 группы 2 на щебень фракции 5–20 группы 3. В таблице 1 приведена структура затрат на производство 100 тонн асфальтобетонной смеси ЩМБ 2 при использовании разных фракций щебня.

Таблица 1 – Структура затрат на производство 100 тонн асфальтобетонной смеси ЩМБ 2 при замене щебня фр. 5–20 2 группы на щебень 5–20 3 группы

| Наименование статьи | Сумма, руб. | Удельный вес, % | Сумма, руб. | Удельный вес, % |
|---|---|---|---|---|
| | Щебень фр. 5–20 гр. 2 | | Щебень фр. 5–20 гр. 3 | |
| 1 Материалы | 3 136,48 | 63,99 | 3 085,31 | 63,61 |
| 2 Заработная плата производственных рабочих | 19,49 | 0,40 | 19,49 | 0,40 |
| 3 Заработная плата машинистов и ремонтных рабочих | 24,91 | 0,51 | 24,91 | 0,51 |
| 4 Затраты на ремонтно-эксплуатационные материалы | 506,21 | 10,33 | 506,21 | 10,44 |
| 5 Топливо | 737,93 | 15,05 | 737,93 | 15,21 |
| 6 Амортизация | 421,1 | 8,59 | 421,1 | 8,68 |
| 7 Общехозяйственные расходы | 35,16 | 0,72 | 35,16 | 0,72 |
| 8 Налоги и платежи в бюджет и внебюджетные фонды | 20,53 | 0,42 | 20,53 | 0,42 |
| Итого | 4 901,81 | 100,00 | 4 850,64 | 100,00 |

Экономический эффект от замены группы щебня фракции 5–20 составит 51,17 руб. на 100 т, экономический эффект на 1 т. составляет 0,51 руб.

При выпуске асфальтобетонной смеси в 2017 году в количестве 10 000 тонн экономический эффект составит 5 117 рублей.

**2** В настоящее время качество становится главным критерием оценки основных направлений деятельности дорожной отрасли: от планирования и реализации программ строительства, ремонта и содержания автодорог до научно-исследовательских работ и информационного обеспечения.

Повышение качества дорожных ремонтно-строительных работ обеспечивает прямую выгоду для пользователей в виде снижения эксплуатационных затрат на транспорте, ускорения перевозок, повышения сохранности грузов, безопасности и удобства движения. В то же время качество увеличивает долговечность выполненных работ, что может дать непосредственный финансовый эффект для отрасли, снизить потребность в расходах на последующие ремонты и содержание дорог.

До настоящего времени для устройства покрытий городских улиц использовались асфальтобетонные смеси. Как показал опыт эксплуатации покрытий, данные асфальтобетонные смеси не обладали необходимой надежностью, что приводило к увеличению затрат на ремонт уже в первые годы эксплуатации. Так, например, ремонт покрытий на перекрестках и остановках общественного транспорта производится практически круглогодично. Объемы ямочного ремонта достигали 30 % площади покрытий.

Щебеночное основание, устроенное по способу заклинки, – наиболее распространенный сегодня тип дорожного основания, исполняющий роль главного несущего слоя дорожных одежд. Однако практикуемое нормирование требований к исходным материалам, технологии строительства и контролю качества осуществляется без должного учета и понимания механики работы дорожных покрытий в процессе эксплуатации дороги [2].

Как показали результаты испытаний на дорогах Республики Беларусь, применяемые ранее щебеночные основания, устроенные по способу заклинки мелким щебнем, зачастую имели недостаточную несущую способность по сравнению с прочностными показателями слоя, закладываемыми в проекте. Это обусловлено отсутствием требуемого щебня и устройством заклинки за один проход вместо рекомендуемого трехкратного распределения и уплотнения заклинивающих фракций. В результате прочность щебеночного слоя в уплотненном состоянии, за исключением верхней его части толщиной 3–5 см, составила только около 60–70 % от требуемой потребности. Одним из наиболее эффективных способов обеспечения требуемой прочности щебеночного основания и заполнения в нем пустот является расклинцовка основной фракции щебня основания дорожных одежд асфальтогранулятом.

Асфальтогранулят – сыпучий материал, получаемый при дроблении асфальтобетонного лома от разборки асфальтобетонных покрытий при реконструкции и ремонте дорог и тротуаров.

Снижение энергоемкости процесса уплотнения щебеночных оснований, расклинцованных асфальтогранулятом, повышение плотности и прочности устроенного слоя достигается тем, что асфальтогранулят изготавливается в специальных дробильных установках из лома старого асфальтобетона, полученного от разборки асфальтобетонных покрытий дорог и тротуаров, и имеет установленный и нормированный зерновой состав, позволяющий наиболее плотно заполнять пустоты между щебенками.

Общий экономический эффект за год от замены щебня на асфальтогранулят в объёме 46 000 м$^3$ при строительстве дорог составит около 100 тыс. руб.

**3** Внедрение новой техники (экскаватора JSB) позволит сократить материальные затраты, затраты на ремонт техники и оборудования, повысить качество дорожных ремонтно-строительных работ.

У ДСУ № 17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель» имеется экскаватора Hyundai, срок службы которого составляет десять лет, поэтому затраты на обслуживание и ремонтные работы становятся очень значительными. Предприятие приобретает экскаватор JSB, более

экономичный, чем экскаватор Hyundai. Сравнительный анализ экономических затрат нового экскаватора JSB и экскаватора Hyundai показывает, что общая экономия затрат за год от использования экскаватора JSB составит 17 736 руб. Срок окупаемости экскаватора JSB составит около семи лет.

**4** Консервация основных средств.

На балансе ДСУ-17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель» числится две асфальтобетонной установки J3000. В связи с сокращением объёмов работ в Гомельской области в 2017 году, необходимо производить консервацию одной асфальтобетоносмесительной установки J3000, что позволит сократить амортизационные отчисления.

Сумма амортизации за 1 год асфальтобетоносмесительной установки J3000 составляет 267 189 руб.

**5** Поиск новых объектов строительства.

Поиск новых объектов строительства позволит увеличить объем произведенных дорожных ремонтно-строительных работ и прибыль предприятия.

ОАО «ДСТ -2, г. Гомель» постоянно принимает участие в объявляемых республиканских тендерах на предоставление дорожно-строительных заказов. Информация о торгах размещается на сайте www.icetrade.by. Данный сайт определен как официальный сайт по государственным закупкам для размещения на нем информации о государственных закупках и актов законодательства, регулирующих сферу государственных закупок. Оператор официального сайта – информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

Также ОАО «ДСТ -2, г. Гомель» принимает участие в тендерах на дорожные ремонтно-строительные работы, проводимые предприятиями Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины.

### Литература

1 Открытое акционерное общество «Дорожно-строительный трест № 2, г. Гомель» / Официальный сайт открытого акционерного общества «Дорожно-строительный трест № 2, г. Гомель» [Электронный ресурс]. – Гомель, 2017. – URL: http:// www.dst2.gomel.by (дата обращения: 11.04.2017).

2 Государственная программа по развитию и содержанию по содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2015-2019 годы: постан. Совета Мин-в Респ. Беларусь от 31 декабря 2014 г. № 1296 [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www. pravo.by (дата обращения: 11.04.2017).

**УДК 303.094.5:005.334.4:658.1**

***Н. И. Гаврилова***

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «8 МАРТА»)

*В статье проведен анализ финансовых показателей, которые применяются организациями для выявления признаков банкротства в рамках действующего законодательства Республики Беларусь. Рассмотрены два основных метода прогнозирования банкротства организации, используемые в мировой практике, – пятифакторная модель Э. Альтмана (Z-счет Альтмана) и скоринговая модель Д. Дюрана. В качестве объекта исследования выступило ОАО «8 Марта». Это позволило сделать обоснованные выводы о финансовом состоянии ОАО «8 Марта» за рассматриваемый период.*

Банкротство (финансовый крах, разорение) – это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств [1, с. 1].

Основными нормативными документами, регламентирующими проведение финансового анализа в целях выявления признаков банкротства организаций в Республике Беларусь являются:

– Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» [1];

– Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [2];

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования». [3]

На рисунке 1 наглядно представлена динамика финансовых коэффициентов ОАО «8 Марта», характеризующих его финансовое состояние на протяжении 2013–2015 гг.

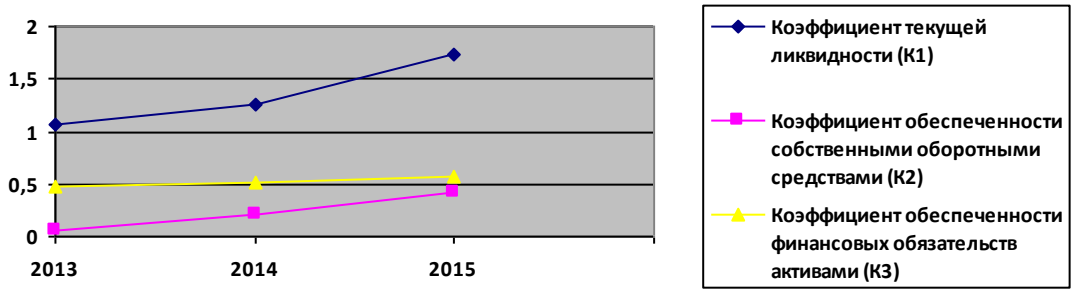



Рисунок 1 – Динамика изменения коэффициентов платёжеспособности АО «8 Марта» в 2013–2015 гг.

Динамика показателей неоднозначна и требует расчета дополнительных показателей, что позволит более точно выявить уровень платежеспособности организации. В мировой практике выработан ряд методов прогнозирования банкротства, которые основаны на использовании формализованных и неформализованных критериев. Среди самых известных из них можно назвать пятифакторную модель Э. Альтмана, модель Фулмера, пятифакторную модель У. Бивера, четырёхфакторную модель Р. Таффлера и Г. Тишоу, скоринговую модель Д. Дюрана и др. Рассмотрим некоторые из них.

Модель Альтмана (Z-счет Альтмана) – это финансовая модель (формула), разработанная американским экономистом Эдвардом Альтманом, призванная дать прогноз вероятности банкротства предприятия. Для расчетов используется пятифакторная модель прогнозирования, т. к. данная формула применима для открытых акционерных обществ (формула 1):

$$Z = 1{,}2 \times X1 + 1{,}4 \times X2 + 3{,}3 \times X3 + 0{,}6 \times X4 + 1{,}0 \times X5, \quad (1)$$

где $Z$ – интегральный показатель уровня угрозы банкротства;

$X1$ – коэффициент соотношения собственных оборотных средств к активам предприятия;

$X2$ – коэффициент соотношения чистой прибыли к активам предприятия;

$X3$ – коэффициент соотношения прибыли до налогообложения к общему капиталу предприятия;

$X4$ – коэффициент соотношения собственного и заёмного капитала;

$X5$ – коэффициент соотношения выручки от реализации к активам предприятия.

В результате подсчета *Z*-показателя для конкретного предприятия делается заключение:

– если Z < 1,81 – вероятность банкротства составляет от 80 до 100 %;

– если Z равен 1,81–2,77 – средняя вероятность краха компании от 35 до 50 %;

– если Z равен 2,77–2,99 – вероятность банкротства не велика от 15 до 20 %;

– если Z > 2,99 – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течение ближайших двух лет крайне мал [4, с. 115].

В таблице 1 представлены исходные данные для построения модели Альтмана на материалах ОАО «8 Марта».

Таблица 1 – Исходные данные для прогнозирования вероятности банкротства ОАО «8 Марта» с использованием многофакторной модели Альтмана

В миллионах рублей

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|---|---|---|---|
| Общий капитал | 210 892 | 246 503 | 312 560 |
| Собственный капитал | 110 419 | 118 072 | 134 820 |
| Заемный капитал | 100 473 | 128 431 | 177 740 |
| Краткосрочные активы | 91 897 | 107 110 | 160 163 |
| Выручка-нетто от реализации продукции | 267 947 | 245 017 | 255 287 |
| Прибыль до выплаты налогов | 4600 | 1778 | 894 |
| Чистая прибыль | 2 555 | 660 | 31 |

Таким образом, модель Альтмана в 2013 году:

$$Z = 1,2\times0,03 + 1,4\times0,01 + 3,3\times0,02 + 0,6\times1,10 + 1,0\times1,27 =$$
$$= 0,036 + 0,014 + 0,066 + 0,66 + 1,27 = 2,046.$$

Модель Альтмана для рассчитанных значений в 2014 году:

$$Z = 1,2\times0,09 + 1,4\times0,002 + 3,3\times0,007 + 0,6\times0,92 + 1,0\times0,99 =$$
$$= 0,108 + 0,0028 + 0,0231 + 0,552 + 0,99 = 1,68.$$

Модель Альтмана для рассчитанных значений в 2015 году:

$$Z = 1,2\times0,27 + 1,4\times0,00009 + 3,3\times0,003 + 0,6\times0,76 + 1,0\times\times0,8 =$$
$$= 0,324 + 0,000126 + 0,0099 + 0,456 + 0,8 = 1,59.$$

На основе полученных значений интегрального показателя уровня банкротства можно сделать следующие выводы:

– в 2013 году значение (*Z*), вероятность банкротства была высокой, но ниже, чем в последующих годах. За анализируемый период – это лучшее значение показателя;

– в 2014 и в 2015 году вероятность банкротства на данном предприятии была очень высокой (*Z* < 1,81).

Снижение значения интегрального показателя уровня банкротства в 2015 году произошло за счет изменения следующих факторов:

– увеличения первого показателя произошло вследствие увеличения собственных оборотных средств;

– снижения второго коэффициента за счет снижения чистой прибыли;

– снижение третьего коэффициента произошло за счёт снижения прибыли до налогообложения;

– снижения четвертого коэффициента за счет увеличения заёмного капитала;

– снижения пятого коэффициента за счет низких темпов роста выручки от реализации.

Далее рассмотрим методику прогнозирования банкротства – методику кредитного скоринга, которая была предложена Д. Дюраном. Сущность ее заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя в баллах, полученного с помощью методов экспертных оценок [5, с.76].

Скоринговая модель позволяет разделить организации на следующие классы:

– I класс – организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

– II класс – организации с незначительной степенью риска возврата задолженности;

– III класс – организации с проблемной задолженностью;

– IV класс – организации с высокой степенью риска банкротства;

– V класс – организации с высшей степенью риска возврата задолженности, потенциальные банкроты [4, с. 77].

В качестве примера приведем скоринговую модель с тремя показателями, рассчитанную для ОАО «8 Марта» (таблица 2).

Таблица 2 – Группировка предприятия на классы по уровню финансовой устойчивости

| Показатель | Границы классов согласно критериям | | |
|---|---|---|---|
| | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Рентабельность активов | 1,2 | 0,2 | 0,01 |
| | IV класс (5 баллов) | V класс | V класс |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,1 | 1,3 | 1,7 |
| | IV класс (5 баллов) | III класс (12 баллов) | II класс (20 баллов) |
| Коэффициент финансовой независимости | 0,52 | 0,48 | 0,43 |
| | II класс (22 балла) | II класс (21 балл) | II класс (20 баллов) |
| Границы классов | 32 балла IV класс | 33 балла IV класс | 40 баллов III класс |

ОАО «8 Марта» в 2013 и 2014 годах находилась в группе риска, то есть относилась к организациям с высокой степенью риска банкротства, а в 2015 году перешла в III класс организации с проблемной задолженностью.

Таким образом, проведя оценку вероятности проведения банкротства по двум методикам, можно отметить, что в 2013 году ситуация обстояла лучше, чем в последующих годах. В целом, по результатам проведённого анализа предприятие относится к группе риска, то есть вероятность банкротства велика.

Исходя из анализа финансово-хозяйственной деятельности, выявлены следующие проблемы в ОАО «8 Марта»:

– сохраняющаяся высокая стоимость кредитных ресурсов, осложняющая привлечение средств для финансирования проектов технического перевооружения и модернизации предприятия;

– снижение основных экономических показателей, таких как чистая прибыль до налогообложения, чистая прибыль;

– нерационально высокая доля заемных средств в источниках, привлекаемых для финансирования хозяйственной деятельности;

– несоответствие нормативным значениям основных показателей финансового состояния предприятия.

– рост сроков расчёта за поставленную продукцию и связанный с этим рост дебиторской задолженности, вызванный усилением рыночной конкуренции. Дебиторская задолженность предприятия в целом по организации по состоянию на 01.01.2016 составила 64,5 млрд. руб., в том числе просроченная задолженность – 28,6 млрд. руб.

Это будет положено в основу разработки рекомендаций, направленных на улучшение финансового положения ОАО «8 Марта» и снижения вероятности наступления банкротства.

**Литература**

1 Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Респуб. Беларусь от 13 июля 2012 г. №145-З [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 15.04.2017).

2 Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постан. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь то 27 декаб. 2011 г. № 140/206 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 20.04.2017).

3 Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 29.12.2011 г. № 1672 (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 20.04.2017).

4 Смольский, А. П. Антикризисное управление: учеб. пособие / А. П. Смольский. – Минск : Амалфея: Мисанта, 2013. – 334 с.

5 Быков, А. А. Антикризисная стратегия предприятия: теория и методология исследования: монография / А. А. Быков; под общ. науч. ред. проф. В. Н. Шимова. – Минск : БГЭУ, 2005. – 167 с.

**УДК 338.24:332.1(476)**

***О. А. Герасименко***

## МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В статье изучены основные элементы механизма управления социально-экономическим развитием регионов в Беларуси. Перечислены субъекты управления социально-экономической сферой, названы основные программные документы, регламентирующие этапы и направления социально-экономического развития регионов республики, охарактеризованы методы управления. Показана роль местных органов власти в эффективном социально-экономическом развитии регионов.*

Белорусская модель социально-экономического развития представляет собой социально ориентированную многоукладную рыночную экономику. Она сохраняет в себе традиционные принципы функционирования рыночной экономики и такие характерные для белорусского народа черты, как государственный патернализм, коллективизм. Данная модель учитывает ресурсный потенциал страны, а также геополитические, экологические, социальные, демографические особенности республики.

Система социально-экономического управления включает следующие компоненты: механизм управления и его структуру, объекты и функции управления, его кадры управления, процесс управления. Система управления – это форма реализации взаимодействия и развития отношений управления, выраженных, прежде всего в законах и принципах управления, а также в целях, функциях, структуре, методах, процессе и механизме управления.

Система государственного управления Республики Беларусь построена по отраслевому и территориальному принципам. Государственное управление в сфере социально-экономического развития осуществляют центральные и местные органы государства.

Участие в государственном управлении социально-экономическим развитием могут принимать органы местного самоуправления, общественные объединения (путем консультаций и т. д.).

Государственное управление экономикой и социальной сферой в Республике Беларусь осуществляет Правительство. Центральный его орган – Совет Министров, который обеспечивает проведение единой экономической, финансовой, кредитной, денежной и социальной политики. Правительство подотчетно Президенту Республики Беларусь и ответственно перед Парламентом Республики Беларусь. Правительство слагает свои полномочия перед вновь избранным Президентом Республики Беларусь.

Парламент регулирует развитие социально-экономической сферы через принятие соответствующих законов. Кроме того, парламентарии заслушивают отчеты соответствующих министров на пленарных заседаниях и на заседаниях постоянных комиссий.

Глава государства своими указами, декретами (иными нормативными и актами) создает те или иные министерства и ведомства, занимающиеся вопросами социально-экономического развития. В Республике Беларусь Президент утверждает положения о министерствах и о некоторых ведомствах, заслушивает доклады министров, дает им указания, а нередко и указания председателю правительства, издает множество распоряжений.

Правительство вносит на рассмотрение парламента основные законопроекты социального и экономического характера (например, проект бюджета), утверждает положения о большинстве ведомств и т. д.

Соответствующие министерства и ведомства занимаются оперативным управлением в сфере социально-экономического развития.

Ведущая роль в решении проблем социально-экономического развития страны, регулировании экономических преобразований принадлежит республиканским экономическим органам. Через экономические органы государство обеспечивает свое целенаправленное воздействие на экономический рост, структуру экономики, эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, влияет на совокупный спрос и предложение, регламентирует трудовые отношения и т. д.

В Республике Беларусь государственное управление социально-экономическими процессами осуществляется через систему органов управления, которые анализируют и дают оценку социально-экономическим процессам, прогнозируют и планируют развитие экономики и социальной сферы, организуют процесс экономического и социального регулирования, обеспечивают реализацию принимаемых решений.

В систему основных республиканских органов управления социально-экономическими процессами входят следующие министерства:

- Министерство труда и социальной защиты;
- Министерство здравоохранения;
- Министерство жилищно-коммунального хозяйства
- Министерство образования;
- Министерство экономики.

Стержневым направлением деятельности Министерства экономики является разработка концепций, прогнозов, программ, отражающих основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на долго-, средне- и краткосрочную перспективу. Оно обеспечивает проведение системного анализа и на его основе дает оценку состояния социально-экономического развития страны по итогам работы народного хозяйства за год, а также ежеквартально проводит комплексный анализ текущей экономической ситуации.

По периоду планирования выделяют долгосрочные планы (10 и более лет, например, Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 10-летний период, Национальная стратегия устойчивого социально-экономического

развития Республики Беларусь (НСУР) на 15 лет), среднесрочные (5 лет, например, Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет) и текущие (годовые, например, Прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь разрабатывается ежегодно) планы.

Согласно НСУР стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь является обеспечение высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к высокоэффективной экономике, основанной на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для нынешних и будущих поколений. Поставленная стратегическая цель предусматривает два этапа ее реализации.

*Первый этап – 2016–2020 годы*. Основная цель – переход к качественному сбалансированному росту экономики на основе ее структурно-институциональной трансформации с учетом принципов «зеленой» экономики, приоритетного развития высокотехнологичных производств, которые станут основой для повышения конкурентоспособности страны и качества жизни населения.

*Второй этап – 2021–2030 годы*. Главная цель – поддержание стабильной устойчивости развития, в основе которой рост духовно-нравственных ценностей и достижение высокого качества человеческого развития, ускоренное развитие наукоемких производств и услуг, дальнейшее становление «зеленой экономики» при сохранении природного капитала [1].

Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, главная цель развития страны на 2016–2020 годы – повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, активизации рыночных институтов и инновационного развития

В Программе также сказано, что республика исчерпала возможности наращивания производства за счет экстенсивных факторов, поэтому необходимо обеспечить переход на инновационный путь развития, что включает в себя модернизацию экономики, внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, максимальное использование интеллектуального ресурса страны.

Для достижения поставленной цели потребуется реализация следующих приоритетов социально-экономического развития страны:

– развитие человеческого потенциала как важнейшего фактора и движущей силы формирования инновационной экономики;

– создание новых рабочих мест и повышение производительности существующих;

– сбалансированное региональное развитие, формирование центров экономического роста;

– развитие конкуренции, инвестиционной и инновационной активности, информатизация экономики;

– рост и диверсификация экспорта товаров и услуг, обеспечение сбалансированности внешней торговли.

Перечень основных государственных программ в сфере социально-экономического развития на 2016–2020 годы представлен в таблице 1 [2].

На республиканском уровне формируется общегосударственная единая концепция развития и размещения производительных сил с соответствующей ей схемой межрегионального разделения труда, определяется приоритетность развития отдельных регионов.

При регулировании деятельности предприятий и организаций, находящихся на территории региона, используются как административные, так и экономические методы.

Экономические методы носят косвенный характер управленческого воздействия. К экономическим методам относятся: налоговые льготы, ставки земельного налога и арендной платы и др. Экономические методы должны базироваться на товарно-денежных отношениях рыночной экономики.

Таблица 1 – Перечень основных государственных программ в сфере социально-экономического развития 2016–2020 годы

| Программа | Краткое описание |
|---|---|
| О социальной защите и содействии занятости населения | В программе определены основные направления по реализации государственной политики в области содействия занятости населения, охраны труда, предупреждения и реабилитации инвалидности, создания безбарьерной среды жизнедеятельности и социальной интеграции инвалидов и пожилых граждан. |
| Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь | Программой предусматривается создание условий для улучшения здоровья населения с охватом всех этапов жизни, широкой информированности населения о факторах риска, угрожающих здоровью, пропаганды здорового образа жизни, развития и укрепления семейных ценностей, повышения престижа родительства, улучшения воспроизводства населения, сокращения уровня смертности, увеличения ожидаемой продолжительности жизни, повышения качества и доступности услуг системы здравоохранения, а также оптимизации внутренних миграционных процессов |
| Образование и молодежная политика | В программе определены основные направления и приоритеты деятельности республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, по реализации государственной политики в области образования и молодежной политики. Целями программы являются повышение качества и доступности образования в соответствии с потребностями инновационной экономики, требованиями информационного общества, развитие потенциала молодежи и ее вовлечение в общественно полезную деятельность. |
| Развитие физической культуры и спорта в Республике Беларусь | Реализация программы позволит закрепить устойчивую и позитивную динамику в сферах оздоровления населения, развития физической культуры в учреждениях образования, детско-юношеского спорта, физической подготовки военнослужащих, подготовки спортивного резерва национальных и сборных команд Республики Беларусь по видам спорта. |
| Комфортное жилье и благоприятная среда | Программа направлена на дальнейшее развитие жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) и сферы бытового обслуживания, а также на повышение доступности энерго- и газоснабжения в сельской местности. Цель Государственной программы – обеспечение комфортных условий проживания и благоприятной среды обитания. |
| Строительство жилья | Программа направлена на создание условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье согласно их индивидуальным запросам и финансовым возможностям. Программой предусмотрено увеличение уровня обеспеченности населения жильем с 26,36 кв. метра на человека (в 2015 г.) до 27,3 кв. метра (в 2020 г.). При этом в общем объеме ввода в эксплуатацию жилых домов к 2020 г. не менее 40 процентов будет приходиться на долю индивидуальных жилых домов, а все многоквартирные жилые дома планируется строить в энергоэффективном исполнении, позволяющем снизить эксплуатационные затраты. |

Для административных методов характерно их соответствие правовым нормам, действующим на определённом уровне управления, а также актам и распоряжениям вышестоящих органов управления.

Примером административных методов может быть решение администрации о целевых показателях на год, которое доводится предприятиям и должно быть выполнено. При его не выполнении к предприятию применяются различные санкции.

Ранее взаимоотношения территориальных органов управления с предприятиями носили, как правило, административный характер. Они строились на применении

неэкономических мер привлечения предприятий к участию в решении региональных проблем, с одной стороны, и практически бесплатном использовании региональных ресурсов – с другой стороны. Такое территориальное управление в условиях перехода к рынку становится неприемлемым.

Взаимосвязь интересов местных органов и действующих на их территории предприятий, организаций и учреждений в условиях рыночной экономики должна обеспечиваться, прежде всего, экономическими методами, строиться на взаимовыгодной договорной основе. Однако роль государства и его органов управления будет неодинакова в зависимости от типов предприятий, форм собственности. Деятельность государственных предприятий регулируется посредством сочетания экономических методов с административным подчинением министерствам и ведомствам и местным органам власти. Предприятия же, основанные на коллективной и частной формах собственности, административно не подчинены министерствам и ведомствам, их деятельность регулируется действующим законодательством и экономическими методами.

Прямое регулирование территориального развития осуществляется с помощью государственных инвестиций, дотаций и субвенций, контрактной системы, квот, нормативов, а также регулирования цен, финансирования через специальные фонды развития и местный бюджет. Особенно важное значение для приоритетного развития тех или иных регионов, производственной и социальной инфраструктуры, достижения необходимых структурных изменений, развития научно-технического потенциала имеют государственные капитальные вложения. При этом основной формой прямого участия государства в регулировании развития регионов должны быть региональные программы, финансируемые из бюджета. Государство может использовать и другие формы прямого инвестиционного участия в формировании новой территориальной структуры экономики, создания инфраструктуры. Однако в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов, ориентация должна быть на использование средств предприятий и населения.

В новых условиях хозяйствования повышается роль косвенного регулирования территориального развития с помощью финансово-кредитной и налоговой политики, амортизационной политики, а также через внебюджетные фонды. При этом преобладающей формой должно быть финансовое и налоговое регулирование. Необходимость функционирования регионов в условиях рынка на принципах самоуправления и самофинансирования предъявляет особые требования к организации их финансовой деятельности, стабилизации финансового положения в регионах [3].

Важным регулятором территориального развития являются местные бюджеты. Порядок составления и исполнения местных бюджетов, их взаимоотношения с республиканским бюджетом определены законодательством Республики Беларусь и исходит из четкого разграничения доходов и расходов республиканских и местных бюджетов.

Значительно расширены права местных органов власти в использовании финансовых ресурсов, по формированию основных статей доходной и расходной части бюджета. Местные Советы депутатов самостоятельно определяют перечень доходных источников и структуру расходов местных бюджетов, включая порядок образования резервных и иных фондов. В распоряжении местных бюджетов полностью остаются дополнительно полученные доходы или экономия в расходах, а также свободные остатки средств на конец года.

Местные органы государственной власти могут стимулировать деятельность тех предприятий, которые наиболее нужны для социального и экономического развития региона с помощью системы установления льготных ставок арендной платы, льготного кредитования, налоговых льгот, снижение тарифов, платы за ресурсы.

Политика стимулирования развития проблемных районов активно используется во всех европейских странах. К примеру, в странах Европейского союза (ЕС) насчитывается

25 основных поощрительных мер, которые можно объединить в 5 групп: субсидии и премии за создание рабочих мест, налоговые льготы, скидки на амортизацию основного капитала, оплата части стоимости проекта, предоставление финансовых льгот [4, с. 153].

Таким образом, механизм управления создается и целенаправленно изменяется людьми, которые осуществляют регламентацию всей совокупности функций, форм, методов, рычагов и стимулов социального управления, чтобы достичь наибольшей его эффективности в данных конкретно-исторических условиях. Общество как сложная, многоцелевая социальная система требует, чтобы механизм управления обеспечивал четкое взаимодействие всех его подсистем и решение стоящих перед ним задач. С этой позиции в общем механизме управления выделяют экономический, организационный и социально-культурный механизмы, основу взаимосвязанного функционирования которых составляют требования системы объективных законов социального развития и управления.

**Литература**

1 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.: одобрена на заседании Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 10 февраля 2015 г. [Электронный ресурс]. – 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 24.02.2017).

2 Об утверждении перечня государственных программ на 2016-2020 годы и показателей по заказчикам на 2016 год: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.economy.by (дата обращения: 24.02.2017).

3 Глазунова, Н. Э. Система государственного и муниципального управления : учебник для студентов вузов [и др.] / Н. Э. Глазунова. – М. : Проспект, 2009. – С. 438–482.

4 Герасенко, В. П. Особенности региональной стратегии устойчивого развития / В. П. Герасенко // Экономика и управление. – 2009. – № 1. – С. 44–154.

**УДК 339.187:339.372:659.118**

***К. И. Голубева***

## СПОСОБЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПОСЕТИТЕЛЯ В ПОКУПАТЕЛЯ

*В настоящее время, обладая качественной продукцией в условиях жесткой конкуренции важно понимать, что нет никакой гарантии, что продукция будет продаваться. Именно поэтому в статье рассмотрен вопрос, связанный с трансформацией посетителя магазина в его лояльного покупателя и определена необходимость такого перехода. Выявлены основные стадии трансформации, а так же приёмы, которые помогут данному преобразованию.*

В настоящее время всё большее число магазинов, расположившись на территории торгового центра, заполняют рынок. В таких условиях развитой конкуренции очень важно понимать ту ситуацию, что, обладая качественным продуктом, нет гарантии, что люди будут его покупать. Поэтому, на современном этапе, вопрос о трансформации посетителя в лояльного покупателя – наиболее актуальный.

Сегодня арендаторы ведут переговоры с арендодателями о выгодных условиях сотрудничества. Именно поэтому обе стороны сконцентрированы на максимальном привлечении целевого трафика покупателей. Однако, несмотря на общепоставленную цель,

работа собственника объекта (арендодателя) направлена на арендатора, а работа арендатора – на посетителей. Именно от работы арендатора зависит, станет ли посетитель вашим покупателем, а ваш покупатель – сторонником вашего продукта.

Есть определенный цикл от посетителя до покупателя. А именно: посетитель представлен в виде человека, который находится непосредственно в торговом центре, но не на территории магазина. Если же посетитель переступает порог магазина и ведёт прямой диалог с обслуживающим персоналом, то он становится клиентом (как правило на этой стадии складывается впечатление о магазине, и этот этап является наиболее важным, т. к. в среднем 60–70 % всех посетителей принимают решение о покупке, находясь в торговом зале). Ну и последняя стадия цикла – переход из клиента в покупателя, т. е. совершение покупки.

Исходя из вышеизложенного, вся работа в преобразовании посетителя в покупателя разбивается на 2 стадии:

– переход из посетителя в клиента;
– переход из клиента в покупателя.

На первой стадии необходимо привлечь внимание посетителя, т. е. сделать так, чтобы из множества торговых объектов, он выбрал именно ваш. Можно вынести некоторые аспекты, которые помогут выделить объект торгового центра среди множества других:

– наиболее простой способ – обозначить его с помощью потолочной навигации. Современные торговые центры характеризуются большой площадью, и зачастую поток покупателей не замечает наличие того или иного магазина среди множества других. Навигация поможет посетителям обнаружить его;

– есть ситуации, когда навигация не нужна, т. к. магазин и без неё успешно выделяется, лишь за счёт удачного расположения в торговом центре. Такое расположение предполагает размещение торгового объекта в зоне наиболее интенсивного потока посетителей, а именно: зона входа и выхода, зона лифта, зона эскалатора, зона отдыха;

– следующим аспектом, который поможет выделить магазин на фоне остальных – правильно оформленный вход и выход. Большая часть магазинов – это магазины, которые сочетают в себе одновременно и вход, и выход (т. е. не сквозные). И на этом этапе важно чётко его обозначить, выделив с помощью правильно оформленных витрин;

– вход/выход порой недостаточно выделять только с помощью витрины. Очень важно наличие вывески. Это лицо объекта. И нужно, чтобы его было видно издалека. Поэтому выгодным шагом будет оформить её, используя освещение;

– торговый центр – то место, где на посетителя напрямую можно повлиять посетить магазин и совершить покупку. Этому может помочь реклама, которая транслируется по внутреннему радио в рамках торгового центра, различное изобилие видеороликов на экранах, размещение информации на листовках, в лифте, в диспенсерах.

Учтя все эти аспекты, посетитель с большой вероятностью может стать клиентом магазина. И на этом этапе важно не упустить его. И начинается вторая стадия действий: преобразование клиента в покупателя. Необходимо грамотно подойти к такому преобразованию. Человек – сложная организация. И воздействовать на него можно с помощью тонких приёмов психологии. Именно поэтому необходимо тонко подойти и тщательно продумать все аспекты, которые направлены на комфортное времяпровождение в магазине. Ведь чем больше клиент проводит времени в магазине, тем большая вероятность того, что он совершит покупку.

Длительное нахождение в магазине пробуждает у человека физиологические потребности, а именно воздух и вода. Нередки случаи, когда в магазинах одежды становится чересчур душно. Заботливый и грамотный арендатор должен продумать все аспекты, чтобы клиент чувствовал себя наиболее комфортно.

Речь идёт не только о воде и воздухе. Освещение играет важную роль: свет должен быть мягким. Очень грамотным шагом является использование аромамаркетинга [1].

Желательно, чтобы запах был нейтральным, свежим. Статистика международных исследований свидетельствует, что объем реализации увеличивается минимум на 16 % и что клиент посетит магазин ещё раз, если применять аромамаркетинг. При этом следует отметить: для увеличения продаж не требуется модернизации оборудования или интерьера, поскольку аромамаркетинг не требует ощутимых затрат и в то же время стабильно приносит заметную прибыль.

В Республики Беларусь аромамаркетинг является новым направлением маркетинга.

Первой компанией, которая открыла это направление маркетинга в Республике Беларусь, является ООО «АромаСтиль.бай», начавшая свою деятельность в 2006 году, заявляя о себе как о производителе аромаоборудования и профессиональном изготовителе ароматов.

Вторая компания, занимающаяся аромамаркетингом в Республике Беларусь, является ООО «Белтрис». С 2010 года компания представляет российского производителя аромаоборудования и ассортимента ароматов. Данная компания заявляет о себекак компания, предлагающая борьбу с неприятными запахами.

Существует ещё две компании, функционирующие на территории Республики Беларусь – «AromaLine.by», и «Мир ароматов» которые предлагают аромалампы и большой ассортимент аромамасел для ароматизации офисов и комнат дома.

По данным маркетинговых исследований

– человек испытывает 71 % всех эмоций, основываясь только на обонянии;
– благодаря аромату продажи можно увеличить на 7–27 %;
– снижается уровень стресса на 30-40 %;
– растет повторная посещаемость целевых точек на 15–20 %;
– покупатели задерживаются дольше в целевых точках на 15–20 %;
– увеличивается лояльность клиента к бренду на 20–25 %;
– эффективность труда продавцов увеличивается на 50 %, а количество ошибок снижается на 20 %;
– спрос на предоставляемые услуги и товары увеличивается на 10–25 %;
– абсорбция различных неприятных запахов (сырость, дым) – 50–80 % [2].

Одним из наиболее «продающих» ароматов является аромат свежей скошенной травы, напоминающий о скошенной лужайки возле дома, сочетающий в себе свежесть сочной зелени и тонкий цветочный шлейф.

Так же на покупателя влияет и музыка, которая сопровождает их пребывание в магазине. Следует позаботиться о подборе правильно составленной звуковой дорожке.

Проблема в том, что в Республике Беларусь пока не многие понимают, что такое аудиомаркетинг и функциональный музыкальный контент в принципе, хотя в Европе и США эффективность музыкального маркетинга доказана в середине прошлого века. Главный лозунг западных ритейлеров: «Ни одно пространство не должно быть незаполненным, все должно работать». От незнания этого факта страдает и сам владелец бизнеса, и его клиент.

Исследования в США говорят о том, что правильная музыка положительно влияет на выручку: практически на 40 % растет товарооборот. Аудиомаркетинг – серьезная, сложная деятельность. Для получения реального эффекта важно сделать воздействие музыки правильным. В торговом центре в час пик большое количество людей, длинные очереди. Кассирам нужно быстрее работать, очередь должна активнее продвигаться к выходу. В такой ситуации необходима энергичная музыка. Когда же в магазине людей мало, то тут задача – удержать клиента, чтобы он провел больше времени в торговом зале и набрал много товаров – в это время используются уже совсем другие музыкальные композиции.

Главное условие, которое должен понимать и выполнять каждый арендатор – клиент должен отдыхать в магазине. Нередки случаи, когда магазин посещают полным семейным составом. Поэтому важно иметь зону отдыха, где будут расположены кресла,

игрушки, возможно телевизор или пресса. Некоторые магазины прибегают к игровым приставкам или сладостям. И это правильное решение, т.к. клиент сможет больше оставить в кассе магазина, если его спутники не будут его подгонять, а смогут спокойно заняться своими делами, не мешая процессу покупки.

Не стоит забывать о работе мерчендайзеров и консультантах. Особенно если речь идёт о крупных магазинах. Ведь важно не допустить скопления очереди и грамотно организовать потоки (так, чтобы они не пересекались).

И завершающим этапом в преобразовании клиента в покупателя является сам персонал. Необходимо обучить его теми знаниями и качествами, которые помогут продать товар. Здесь важно все: внешний вид, коммуникабельность, знание своего продукта, ассортимента, товарных запасов, но самое главное – знание и понимание потребности целевой аудитории. Ведь талант продавца заключается в том, чтобы помочь клиенту найти и продать то, что ему действительно необходимо. А для того, чтобы повторно продавать продукт покупателям необходимо вести с ними диалог. Достигнуть этого можно с помощью опроса об удовлетворённости качества обслуживания, предоставления скидочных карт, организации мероприятий, направленных на хобби покупателей бренда.

**Литература**

1 Как использовать запахи для увеличения продаж [Электронный ресурс]. – URL: http://marketing.by (дата обращения: 29.01.2017).

2 Эффективность аромамаркетинга в цифрах [Электронный ресурс]. – URL: http://aromat-biznesa.by (дата обращения: 10.04.2017).

**УДК 005.6:658.004.05**

***С. Д. Голубов***

## КАЧЕСТВО ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Разработка качественного программного обеспечения является одной из важнейших задач создания и функционирования эффективных информационных технологий в различных отраслях и сферах деятельности. В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия качества программного обеспечения, приведена постановка задачи обеспечения его качества. Особое внимание уделено тестированию как одному из эффективных средств системы обеспечения качества. Рассмотрены вопросы взаимосвязи внешних характеристик качества программного обеспечения.*

Качество программного продукта характеризуется набором свойств, определяющих, насколько продукт хорош с точки зрения заинтересованных сторон, таких как заказчик продукта, спонсор, конечный пользователь, разработчики и тестировщики продукта, инженеры поддержки, сотрудники отделов маркетинга, обучения и продаж. Каждый из участников может иметь различное представление о продукте и о том, насколько он хорош или плох, то есть о том, насколько высоко качество продукта. Таким образом, постановка задачи обеспечения качества продукта выливается в задачу определения заинтересованных лиц, их критериев качества и затем – нахождения оптимального решения, удовлетворяющего этим критериям.

В соответствии со стандартом ISO/IEC 25000:2014 «качество программного обеспечения – способность программного продукта при заданных условиях удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям» [1].

Стандарт ISO/IEC 25010:2011 (ГОСТ Р ИСО/МЭК 25010-2015) определяет модель качества продукта, которая включает восемь характеристик верхнего уровня [2]:

– функциональная пригодность;
– уровень производительности;
– совместимость;
– удобство пользования;
– надёжность;
– защищённость;
– сопровождаемость;
– переносимость (мобильность).

В этом стандарте модель качества продукта (англ. software product quality model) рассматривается отдельно от субъективного качества в использовании (англ. quality in use model), которое может сильно отличаться для различных стейкхолдеров. Модель включает следующие характеристики верхнего уровня:

– результативность;
– производительность;
– удовлетворенность;
– свобода от риска;
– покрытие контекста.

Р. Гласс в известной книге «Факты и заблуждения профессионального программирования» утверждает, что большинство профессиональных разработчиков согласны с выделением семи показателей качества как основных: переносимость, надёжность, эффективность, юзабилити, тестируемость, понятность, модифицируемость.

Существуют другие подходы к определению понятия качества программного обеспечения, основанные на расширении различных концепций качества, используемых в бизнесе.

Так, американский консультант по программной инженерии Том Демарко предложил при оценке качества программного обеспечения учитывать, что качество программного продукта является показателем того, насколько он меняет мир к лучшему. Подобный подход означает, что функциональные возможности и степень удовлетворенности пользователей программного продукта важнее структурных характеристик при определении качества программного обеспечения.

В свою очередь, преподаватель психологии и антропологии разработки программного обеспечения Джеральд Вайнберг в своей работе Quality Software Management: Volume 1, Systems Thinking [3] дал определение качества как «значимого для какого-либо человека», подчеркивая тем самым, что понятие качества является по своей природе субъективным – разные люди будут оценивать качество одного и того же программного обеспечения по-разному. Одной из сильных сторон этого определения являются вопросы, на которые должны ответить команды разработчиков программного обеспечения, такие как «Кто те люди, которые будут оценивать наше программное обеспечение?» и «Что будет ценным для них?».

В последнее время появляются новые подходы к формализации моделей качества программного обеспечения, такие как SQUALE и Quamoco [4], предусматривающие прямую интеграцию определений атрибутов качества и их измерений. В данных моделях производится декомпозиция основных сложных атрибутов качества (таких, как надежность и ремонтопригодность), которая может быть проведена с введением дополнительных характеристик, что позволяет сделать эти атрибуты более измеримыми и, следовательно, управляемыми. Эти модели качества были применены в промышленных условиях, но пока не получили широкого распространения.

Тестирование является одним из наиболее устоявшихся способов обеспечения качества разработки программного обеспечения и входит в набор эффективных средств современной системы обеспечения качества программного продукта.

С технической точки зрения тестирование заключается в выполнении приложения на некотором множестве исходных данных. Затем производят сверку получаемых результатов с заранее известными (эталонными) с целью установить соответствие различных свойств и характеристик приложения заказанным свойствам. Как одна из основных фаз процесса разработки программного продукта (Дизайн приложения – Разработка кода – Тестирование), тестирование характеризуется достаточно большим вкладом в суммарную трудоемкость разработки продукта.

Качество программного обеспечения имеет внешние и внутренние характеристики. К внешним характеристикам относятся свойства, которые осознает пользователь программы. К ним относятся: корректность, практичность, эффективность, надежность, целостность, адаптируемость, правильность, удобство использования [5].

Корректность – наличие/отсутствие дефектов в спецификации, проекте.

Практичность – легкость изучения и использования системы.

Эффективность – способность программного обеспечения предоставлять требуемый уровень производительности в соответствие с выделенными ресурсами, временем и другими обозначенными условиями.

Надежность – способность программного обеспечения выполнять требуемые задачи в обозначенных условиях на протяжении заданного промежутка времени или указанное количество операций.

Целостность – способность системы предотвращать неавторизованный или некорректный доступ к своим программам и данным.

Адаптируемость – возможность использования системы без ее изменения в тех областях или средах, на которые она не была ориентирована непосредственно.

Правильность – степень безошибочности системы, особенно в отношении вывода количественных данных.

**Удобство использования** – удобства при использовании программного обеспечения, логичность и простота в расположении элементов управления.

Взаимосвязь внешних характеристик качества программного обеспечения приведена в таблице 1.

Таблица 1– Взаимосвязь внешних характеристик качества программного обеспечения

| Внешние характеристики | Корректность | Практичность | Эффективность | Надежность | Целостность | Адаптируемость | Правильность | Живучесть |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Корректность | ↑ | | ↑ | ↑ | | | ↑ | ↓ |
| Практичность | | ↑ | | | | ↑ | ↑ | |
| Эффективность | ↓ | | ↑ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | |
| Надежность | ↑ | | | ↑ | ↑ | | ↑ | ↓ |
| Целостность | | | ↓ | ↑ | ↑ | | | |
| Адаптируемость | | | | | ↓ | ↑ | | ↑ |
| Правильность | ↑ | | ↓ | ↑ | | ↓ | ↑ | ↓ |
| Живучесть | ↓ | ↑ | ↓ | ↓ | ↓ | ↑ | ↓ | ↑ |

Примечание: ↑ – усиливает**,** ↓ – ослабляет.

Улучшение некоторых аспектов качества неизбежно приводит к ухудшению других. Необходимость согласования решения с рядом противоречащих целей делает разработку программного обеспечения поистине инженерной дисциплиной.

Самый интересный аспект этой таблицы в том, что концентрация на одной конкретной характеристике не всегда предполагает компромисс с другой характеристикой. Одни характеристики связаны между собой обратным отношением, другие – прямым, а третьи вообще не зависят друг от друга. Так, корректность характеризует степень, в которой работа системы соответствует спецификации. Живучесть характеризует способность системы продолжать работу даже в непредвиденных условиях. Стремление повысить корректность приводит к снижению живучести и наоборот. В то же время концентрация на адаптируемости повышает живучесть и наоборот.

В таблице проиллюстрированы только типичные отношения между характеристиками качества. В конкретном проекте две характеристики могут быть связаны и нетипичным отношением. Поэтому при размышлении о качестве полезно думать о конкретных целевых характеристиках и о том, способствует одна из них достижению другой или препятствует.

Немаловажно отметить, что проверка качества программного обеспечения должна проводиться на всех этапах жизненного цикла. Это обеспечит максимальное качество разрабатываемого программного кода и как результат конечного программного продукта. Нельзя начать разрабатывать некачественный программный продукт, и задуматься о его качестве уже перед завершением разработки.

**Литература**

1 Systems and software engineering – Systems and software Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) – Guide to SQuaRE [Electronic resource]. – 2014. – URL: http://www. wikipedia.org/wiki (data of reference: 08.04.2017).

2 Systems and software engineering – Systems and software Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) –System and software quality models [Electronic resource]. – 2011. – URL: http://www. wikipedia.org/wiki (data of reference: 07.04.2017).

3 Weinberg, Gerald M. Quality Software Management: Volume 2, First-Order Measurement, New York, NY: Dorset House Publishing [Electronic resource]. – 1992. – URL: http://www. wikipedia.org/wiki (data of reference: 08.04.2017).

4 Wagner, Stefan Operationalised product quality models and assessment: The Quamoco approach. Information and Software Technology [Electronic resource]. – 2015. – URL: http://elib.uni-stuttgart.de/handle/11682/8324 (data of reference: 10.04.2017).

5 Макконнелл, Р. Совершенный код. Мастеркласс / Р. Макконнелл; пер. с англ. – М. : Русская редакция, 2010. – 896 с.

**УДК 336.774:657(076)**

***К. В. Дегтерёва***

## ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

*Кредитный риск представляет собой основной банковский риск, управление которым является ключевым фактором, определяющим эффективность деятельности банка. В статье приведен пример из практики минимизация банковских кредитных рисков в Германии, перечислены факторы образования просроченной задолженности по кредитам и способы ее предотвращения. При применении названных мероприятий банки смогут минимизировать свои потери, как в настоящем, так и в будущем.*

Кредитный риск представляет собой основной банковский риск, управление которым является ключевым фактором, определяющим эффективность деятельности банка.

В узком смысле кредитный риск определяется как существующий для кредитора риск невозврата кредитополучателем заимствованных средств. Однако на практике под кредитным риском понимают не только риск неуплаты основного долга, но и процентов по нему [1, с. 14].

Одной из наиболее серьезных проблем, с которыми сталкиваются современные банки, является риск непогашения кредитов. Поэтому банки стремятся минимизировать этот риск.

Минимизация банковских кредитных рисков достигается следующими основными методами: рационирование кредитного портфеля банка, диверсификация кредитного портфеля, структурирование кредитов, создание резервов на покрытие банковских рисков, лимитирование задолженности.

Лимит кредитования выступает как показатель, определяющий в количественном выражении оптимальную величину, в пределах которой банк может осуществлять кредитные операции с данным заемщиком с учетом приемлемого уровня риска.

Интересен в отношении установления максимального предела кредитования опыт Германии по использованию банками трехбалльной оценки эффективности разных форм обеспечения возвратности кредита, в соответствии с которой и устанавливается максимальный предел кредитования [1, с. 51]. В таблице 1 приведена дифференцированная оценка (в баллах) этих форм.

Таблица 1 – Балльная оценка качества вторичных форм обеспечения возвратности кредита

| Форма обеспечения | Предпосылки использования | Преимущества | Недостатки | Рейтинг качества в баллах | Максимальная сумма кредита в % к сумме обеспечения |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Ипотека | Нотариальное удостоверение; внесение в поземельную книгу | Стабильность цен, неоднократное использование; простота контроля за сохранностью | Высокие расходы за нотариальное удостоверение, трудность оценки | 3 | 60–80 |
| Залог вклада в банке | Договор о залоге; сберегательная книжка может быть сдана в банк на хранение | Низкие расходы; высоколиквидное обеспечение | Могут быть проблемы, связанные с налоговым правом | 3 | 100 |
| Поручительство (гарантии) | Письменный договор о поручительстве, письменная гарантия | Низкие расходы, участие второго лица в ответственности, быстрое использование | Могут быть проблемы при проверке кредитоспособности поручителя (гаранта) | 2 | до 100 |
| Залог ценных бумаг | Договор о залоге; передача ценных бумаг банку на хранение | Низкие расходы, удобство контроля за изменениями цены (при котировке на бирже), легкая реализация | Может быть резкое падение рыночной цены | 2 | Акции-50–60, ценные бумаги, приносящие твердый процент – 70–80 |
| Уступка требований по поставке товаров или оказанию услуг | Договор о цессии; передача копии счетов или списка дебиторов | Низкие расходы; при открытой цессии – быстрое использование | Интенсивность контроля; проблемы, связанные с налоговым правом; особый риск тихой цессии | 1 | 20–40 |

Окончание таблицы 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|
| Передача права собственности | Договор о передаче права собственности | Низкие расходы; в случае высокой ликвидности – быстрая реализация | Проблемы оценки; проблемы контроля; использование обращения в суд | 1 | 20–50 |

Большее количество баллов, означающее наибольшую эффективность, имеют ипотека и залог депозитивных вкладов. В этих случаях имеет место сравнительно высокий размер максимальной суммы кредита. В то же время сложность оценки ипотеки снижает максимальный уровень кредита. Более низкую оценку в баллах имеют поручительство (гарантии) и залог ценных бумаг. Максимальная сумма кредита при наличии поручительства при высокой кредитоспособности поручителя может достигать 100 %. Если же кредитоспособность поручителя сомнительна, то степень риска возрастает. Поэтому банк может снизить сумму предоставленного кредита по сравнению с суммой, указанной в договоре о поручительстве или в гарантийном письме. Самый низкий балл в связи с увеличением риска возврата кредита имеют уступка требований и передача права собственности.

Наличие в арсенале банковского инструментария различных форм обеспечения возвратности кредита предполагает правильный с экономической точки зрения выбор одного из них в конкретной ситуации. Для этого в момент рассмотрения кредитной заявки в банковской практике Германии осуществляется анализ конкретного заемщика на предмет риска выдаваемой ссуды. В качестве критериев оценки риска используют два показателя: финансовое состояние заемщика и качество имеющегося у него обеспечения кредита.

По наличию и качеству обеспечения все предприятия подразделяются на четыре группы риска, имеющие, во-первых, безукоризненное обеспечение, во-вторых, достаточную, но неблагоприятную структуру обеспечения, в-третьих, труднооцениваемое обеспечение, в-четвертых, недостаток обеспечения. Поскольку у каждого предприятия-заемщика одновременно действуют оба фактора, для окончательного вывода о степени кредитного риска составляется таблица (таблица 2).

Таблица 2 – Классификация заемщиков по степени риска возврата кредита

| Обеспечение возврата | Финансовое состояние | | |
|---|---|---|---|
| | Безукоризненное | Удовлетворительное | Неудовлетворительное |
| Безукоризненное обеспечение | 1 | 1 | 1 |
| Достаточная, но неблагоприятная структура обеспечения | 1 | 2 | 3 |
| Труднооцениваемое обеспечение | 1 | 3 | 4 |
| Недостаточное обеспечение | 1 | 4 | 5 |

Исходя из наличия и качества обеспечения выделяются четыре группы:

– безукоризненное обеспечение, к которому относится преобладание в его составе депозитивных вкладов, легко реализуемых ценных бумаг, товаров отгруженных (дебиторских счетов); валютных ценностей; готовой продукции или товаров, пользующихся высоким спросом;

– достаточная, но неблагоприятная структура обеспечения, что означает преобладание ликвидных средств второго и третьего класса;

– труднооцениваемая структура обеспечения, что означает наличие значительной величины затрат на производство (сельское хозяйство), полуфабрикаты (незавершенное

производство) или продукцию, спрос на которую колеблется (промышленность), не котирующиеся на бирже ценные бумаги;

– недостаток обеспечения.

Поскольку в реальной жизни данные факторы действуют в комплексе, то влияние положительных факторов может нивелировать действие отрицательных, хотя возможно и другое – отрицательное влияние одного фактора будет умножаться действием другого. Конкретно эта взаимосвязь факторов при рассмотрении проблемы риска возврата кредита может быть представлена следующей классификацией типов предприятий. Наименьший риск невозврата кредита имеют предприятия, отнесенные к первому типу обеспечения. Это предприятия, имеющие безукоризненное финансовое состояние независимо от наличия и качества обеспечения, или предприятия, располагающие безукоризненным обеспечением независимо от их финансового состояния. В целом же заемщик сам должен нести всю полноту экономической ответственности за возврат кредита. Это относится как к юридическим, так и физическим лицам.

В 2014 г. экономистом О. Купчиновой было проведено анонимное анкетирование, в котором приняли участие 50 специалистов кредитных подразделений и служб внутреннего аудита из 20 белорусских банков. Цель опроса – не только определение влияния либерализации нормативно-правовой базы на современные подходы к кредитованию юридических лиц, но и изучение мнения практиков об основных факторах кредитного риска. В одном из вопросов предлагалось назвать основные причины образования просроченной задолженности (была предусмотрена возможность указания нескольких вариантов ответа).

В результате опроса были названы следующие причины:

– общая экономическая обстановка в республике – 34 голоса;

– недостатки кредитного мониторинга (недостаточно полный и глубокий контроль за изменением состояния кредитополучателя в период использования им кредита, несвоевременное выявление факторов кредитного риска) – 23 голоса;

– недостаточно качественный анализ финансового состояния потенциального кредитополучателя – 22 голоса;

– недостаточная проработка содержания непосредственно кредитуемого мероприятия (проекта) – 20 голосов;

– слабое изучение конкурентоспособности потенциального кредитополучателя, его положения на рынке, деловых связей, кредитной истории и др. – 18 голосов;

– либерализация нормативных правовых требований Национального банка Республики Беларусь в сфере кредитования клиентов – 3 голоса.

Лидирующим стал ответ об общей экономической обстановке, что совершенно закономерно и особенно актуально в условиях мирового финансового кризиса, затронувшего белорусскую экономику. Но даже до проявления глобальных проблем этот фактор всегда указывался экономистами среди основных, поскольку негативные изменения в экономическом окружении кредитополучателя не могут не отразиться на его финансовом состоянии и кредитоспособности в целом. Одних добрых намерений рассчитаться вовремя с банком недостаточно, нужны соответствующие условия. Почти половина участвующих в опросе специалистов в качестве существенных факторов образования просроченной задолженности назвали недостатки кредитного мониторинга и анализа финансового состояния клиентов. В число важных факторов также отнесен недостаток изучения банком причин потребности клиентов в кредитных ресурсах банков и возможности их эффективного использования для создания источников погашения долга. Кроме того, к распространенным причинам образования просроченной задолженности относятся: недостаточное поступление на расчетный счет денежных средств из-за задержки расчетов между предприятиями; нерационально выбранная хозяйственная стратегия; неспособность к быстрому приспособлению к переменам на рынке; снижение производственного потенциала кредитополучателя [2, с. 50].

Многие из перечисленных факторов образования просроченной задолженности по кредитам связаны именно с деятельностью клиентов, и роль банков в ее предотвращении должна заключаться в детальном предшествующем анализе потенциального кредитополучателя и кредитуемого проекта, а также в тщательном последующем кредитном мониторинге.

Качественный мониторинг позволяет своевременно отследить негативные тенденции ухудшения финансово-хозяйственного положения должника и своевременно прекратить проведение с ним новых активных операций.

Одной из важнейших задач мониторинга является своевременное выявление проблемной задолженности с целью минимизации убытков банка [3].

Выявление, оценка, минимизация и мониторинг кредитного риска могут осуществляться посредством:

– анализа рисков на стадии рассмотрения пакета документов и принятия решений о выдаче кредитов с учетом всех факторов, характеризующих платежеспособность кредитополучателей – физических лиц (кредитная история, взаимоотношения с банком, возраст, место работы и другие обстоятельства);

– адекватной оценки благонадежности и платежеспособности кредитополучателей – физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, с учетом вида предпринимательской деятельности, ее продолжительности, сложившейся деловой репутации, затрат на ведение и перспектив развития бизнеса, а также других вопросов;

– анализа рисков на стадии рассмотрения и принятия решений по осуществлению активных банковских операций с юридическими лицами;

– прогнозирования возникновения риска по конкретной активной банковской операции в процессе мониторинга;

– установления лимитов задолженности по активным банковским операциям, осуществления контроля за их соблюдением;

– анализа качества кредитного портфеля;

– совершенствования системы внутреннего контроля;

– создания резервов, адекватных уровню кредитного риска;

– формирования достоверной информационной базы данных о должниках для передачи в систему «Кредитный регистр».

Мониторинг позволяет своевременно отследить негативные тенденции ухудшения финансово-хозяйственного положения должника и своевременно прекратить проведение с ним новых активных операций.

В заключение хотелось бы отметить, что кредитный риск является одним из наиболее важных видов риска в деятельности банка, так как от его уровня зависит размер прибыли банка.

Основной проблемой управления кредитными рисками в современных условиях являются отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, обширной методологической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации.

Система управления рисками также должна быть обеспечена квалифицированными специалистами, необходимыми информационными системами и программно-техническими средствами, позволяющими осуществлять сбор, обработку и анализ информации, используемой для управления рисками, проведение стресс-тестов, расчет потребности в капитале, а также составление управленческой отчетности.

Таким образом, организация качественного управления и контроля за рисками является непременным условием дальнейшего развития отечественной банковской системы. От качества организации кредитного процесса зависит успех работы банка в целом. Совершенная кредитная политика повышает качество активов и их доходность, что в итоге дает положительный финансовый результат.

**Литература**

1 Раковец, А. А. Кредитный процесс. Риски банковской деятельности: измерение, прогнозирование, управление и минимизация: монография / А. А. Раковец. – Минск : Изд. центр БГУ, 2007. – 239 с.

2 Кравцова, Г. И. Организация деятельности коммерческих банков: учеб. пособие / Г. И. Кравцова. – Минск, 2010. – 260 с.

3 Смулов, А. М. Проблемная задолженность: понятие, основные признаки и меры повышения эффективности возврата проблемных кредитов. / А. М. Смулов // Финансы и кредит. – 2009. – № 35. – С. 2–11.

**УДК 331.538.2:334.722**

***А. А. Дробков***

## О ВЛИЯНИИ «ТУНЕЯДЦЕВ» НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ИНИЦИАТИВУ

*Принятый в апреле 2015 года Декрет №3 «О предупреждении социального иждивенчества» [1] создал совершенно новую ситуацию на рынке труда Республики Беларусь. Надо отметить в целом эксклюзивность ситуации, когда в стране отсутствует страхование от безработицы, пособие по безработице не гарантирует реализации даже минимальных физиологических потребностей, безработным считается лишь тот, кто в дополнение к методологии МОТ согласен на выполнение общественно-полезных работ. В этой ситуации самой проблемной оказалась молодежь, которой рекомендуют реализовывать собственную предпринимательскую инициативу, не создав экономических условий для ее формализации.*

Анализ ситуации, сложившейся в Гомельской области в результате борьбы с «тунеядством», показал, что к такого рода гражданам в области относятся преимущественно не длительно безработные, социально деградировавшие элементы, а зачастую очень неожиданные категории граждан. Так, в частности, туда отнесены очень в немалых количествах выпускники учебных заведений всех уровней образования, не приступившие вовремя к работе, даже если направление на первое место работы у них на руках, хотя надо признать, что очень часто такое направление не несет никакой юридической нагрузки.

Оно ни к чему не обязывает предприятие, которое ко времени обязательной явки претендента на рабочее место уже не имеет данной вакансии. Часто такое направление изначально выдается как фиктивная справка для прохождения процедуры распределения и не более того. Достаточно часто, как показывает анализ, содержимое направления и реально предлагаемые условия резко отличаются, причем не в пользу претендента на рабочее место. В результате он отказывается от предложения и процедура распределения и поиска первого рабочего места остаются незавершенными.

Не менее часто к не требующим к себе уважительного отношения «тунеядцам» относятся специалисты различных профессий, имеющие незначительный опыт работы на предприятиях. Если это молодой человек и опыт его работы не превышает 1–1,5 лет, то реально работу он получит в последнюю очередь, хотя зачастую теоретически, по крайней мере, он подготовлен значительно лучше, чем его коллега со стажем. Опросы такого рода претендентов свидетельствуют о том, что эта категория претендентов на занятие вакантных должностей относит себя к несправедливо пострадавшим, поэтому отказ в предоставлении работы по причине недостаточного опыта вызывает конфликты, обиды и очень часто делинквентное поведение. Случается, что молодой человек вообще

отказывается в дальнейшем устраиваться по той специальности, по которой ему отказали. По меньшей мере, теряется мотивация к высокой отдаче, производительному труду, интенсивному поиску работы и т. п.

Еще одной своеобразной категорией «тунеядцев» стали молодые женщины, поскольку остро стоит проблема женской безработицы. В декабре 2016 года безработных женщин, стоящих на учете в управлении по труду, занятости и социальной защите г. Гомеля, было 51,6 % от численности всех зарегистрированных безработных.

В связи с тем, что регистрация безработицы в Республике Беларусь сопряжена с необходимостью выполнения общественно-полезных работ при постановке на учет в центре занятости, а пособие по состоянию на конец 2016 года составляло всего 28,6 руб., избыточного энтузиазма перспектива выполнения общественно-полезных, прямо говоря, далеко не престижных, работ не вызывает у молодых женщин, имеющих, как минимум, среднеспециальное образование. Отказ от выполнения таких работ приводит к тому, что молодая женщина занимается поиском работы самостоятельно и, как правило, низко эффективно. Срок безработицы таких претенденток на рабочие места в среднем больше, чем у других категорий «тунеядцев». К сожалению, среди них большинство претенденток имеют высшее образование.

Достаточно часто случается так, что «недостатки» претендентов суммируются, т. е. молодая женщина, получившая высшее образование отказалась от предоставленного первого места работы по причине завышенных и не сбывшихся ожиданий, опыт ее практической деятельности очень незначителен (часто ограничивается преддипломной практикой). В этом случае, как показывает опыт, формируется комплекс неполноценности, стойкое убеждение в своей ненужности, что резко снижает самооценку молодых женщин.

В целом негативной тенденцией является рост численности безработной молодежи. Молодежь в возрасте до 29 лет составляет около 50 % всех безработных, состоящих на учете в управлении. Для изучения возрастного состава безработных, состоящих на учете в конце 2016 года, следует проанализировать рисунок 1.

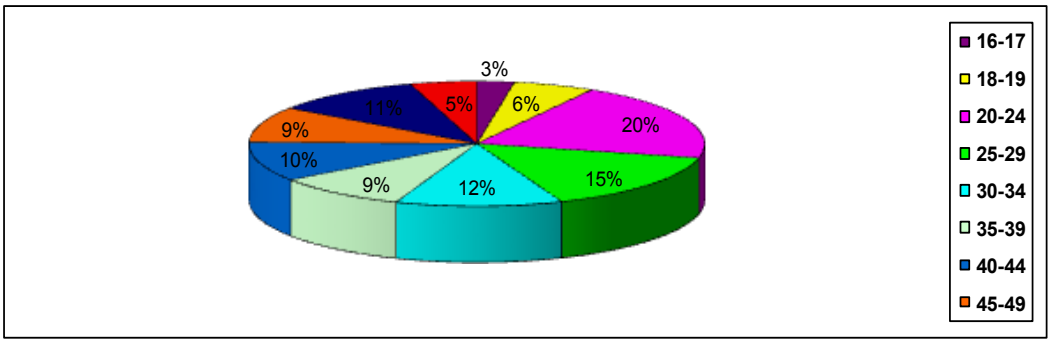



Рисунок 1 – Возрастная структура безработных, состоящих на учете в управлении по труду, занятости и социальной защите населения г. Гомеля на конец 2016 года

Как видно из рисунка 1, наибольший удельный вес безработных (20 %) приходится на возраст 20–24 лет, 15 % безработных находятся в возрасте от 25 до 29 лет и 9 % – в возрасте 16–19 лет.

Анализ показывает, что это объясняется диспропорцией в желаниях и потребностях молодежи, структурой спроса на рынке труда и перепроизводством по некоторым видам профессий. Особое внимание и озабоченность вызывают бывшие школьники, вставшие на учет по безработице. Каждому из них предложено получить первую профессию за счет средств фонда социальной защиты населения.

Важно изучить и распределение безработных в зависимости от уровня их образования (рисунок 2).

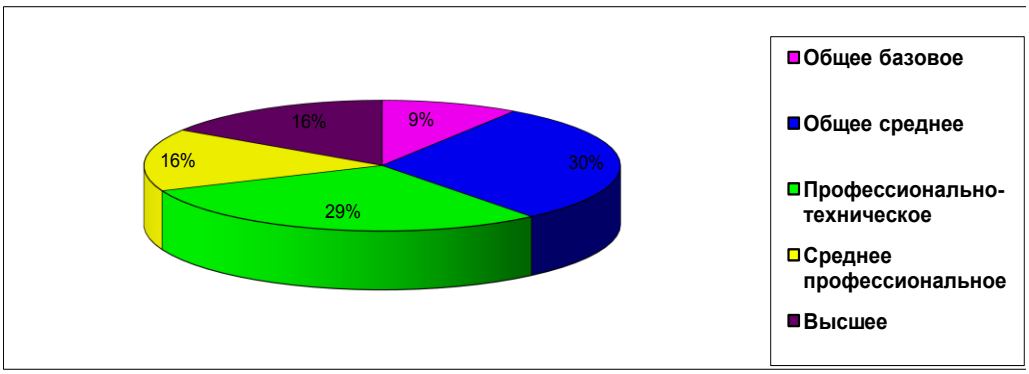



Рисунок 2 – Структура безработных, состоящих на учете в управлении по труду, и социальной защите населения г. Гомеля на конец 2016 года, по уровню образования

Как видно из рисунка 2,31 % безработных, состоящих на учете, имеют общее среднее образование, 29 % – профессионально-техническое образование. Эти 2 группы составляют 60 % всех безработных. Кстати, наблюдается довольно высокий удельный вес безработных с высшим образованием (16 %), что свидетельствует о неэффективной системе подготовки кадров. Это можно во многом объяснить наличием диспропорции профессионально-квалификационной структуры безработных и вакантных мест на рынке труда. Особенно проблематичной ситуация стала с начала 2015 год.

Если до декабря 2014 количество вакансий превышало количество претендентов, то с декабря 2014 ситуация зеркально изменилась. Управление по труду, занятости и социальной защите населения Гомельского горисполкома постоянно отслеживает ситуацию и составляет список избыточных и дефицитных специальностей на рынке труда. Но при этом до сих пор не проведен детальный анализ состояния рынка труда региона, не разработана программа развития кадрового потенциала региона, не оценен баланс профессий, квалификаций, компетенций, которыми обладает персонал предприятий региона.

Структура безработных по возрасту и по уровню полученного образования свидетельствует о том, что преимущественно «тунеядцами» стали представители молодежи, у которых не только стаж небольшой, но и финансовые возможности невелики, во-первых, по причине отсутствия работы, а, во-вторых, в связи с невниманием банков к клиентам такого возраста. Потому формирование стартового капитала для реализации предпринимательской инициативы, а она в этом возрасте еще достаточно велика, представляет собой сложности часто непреодолимые молодыми, что сужает их возможности реализации предпринимательской инициативы.

С целью улучшения состояния рынка труда города, сокращения числа безработных, управлением по труду, занятости и социальной защите населения реализуются различные мероприятия по содействию занятости населения:

- организация общественных работ;
- «Молодежная практика»;
- организация временной занятости молодежи;
- предоставление субсидий безработным;
- предоставление ссуд нанимателям для создания новых рабочих мест;
- создание рабочих мест для инвалидов;
- переселение семей безработных в сельскую местность с предоставлением рабочего места;
- профессиональное обучение, профессиональная ориентация;
- информирование населения и нанимателей.

Однако с учетом сегодняшних условий на рынке труда реализуемых мер явно недостаточно. С нашей точки зрения, реализация предпринимательской инициативы была бы

гораздо более эффективной, если бы большее внимание уделялось изучению структуры рынка труда в рамках народнохозяйственного прогнозирования, на основе которого существует настоятельная необходимость в реализации программы развития кадрового потенциала региона.

Несомненно, необходимо более детальное изучение структуры рынка и его динамики с целью формирования новых профессий, квалификаций, компетенций, видов деятельности и бизнеса. Прогнозирование этих параметров рынка помогло бы повысить эффективность реализации молодежной предприимчивости.

Значительная роль в создании новых рабочих мест и трудоустройстве безработных принадлежит работе по содействию предпринимательской деятельности безработных граждан за счет предоставления им субсидий.

Финансовая поддержка в виде субсидий оказывается безработным за счет средств государственного внебюджетного Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты на основании представленных ими документов.

Заметен рост средств, выделяемых на предоставление субсидий. Это связано с повышенным интересом безработных к организации предпринимательской деятельности. Также увеличен размер субсидии. На начало 2017 года она составляла 260 BYN.

Безработными выбраны следующие виды предпринимательской деятельности: розничная торговля, перевозка пассажиров и грузов, ремонт обуви, ремонт мебели, отделочные работы, столярные и плотничные работы, парикмахерские услуги, оказание юридических услуг, электромонтажные работы, ремонт автомобилей, ремонт швейных изделий, деятельность танцевальных залов и др.

Для создания новых рабочих мест нанимателям предоставляется бюджетная ссуда. Она предоставляется временно и безвозмездно, то есть без уплаты процентов за пользование ею, на срок до трех лет. Использование бюджетной ссуды возможно в целях модернизации, приобретения, монтажа и наладки оборудования, специальных устройств и приспособлений, а также приобретения необходимого сырья и материалов.

Все перечисленные меры свидетельствуют о том, что государство реализует целый комплекс мер по предупреждению “тунеядства», но их явно недостаточно для того, чтобы это негативное явление искоренить. Обнадеживает и тот факт, что преимущественно молодое поколение готово и радо получить место работы и зарабатывать себе на жизнь добросовестным трудом.

### Литература

1 О предупреждении социального иждивенчества: Декрет Президента Республики Беларусь от 2.04.2015г. № 3. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 14.04.17).

**УДК 336.774.3:658.1:336.77:336.1(476)**

***Я. В. Евлаш***

## НИЗКАЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*В настоящее время финансовое состояние субъектов хозяйствования является сложным и сопровождается нехваткой финансовых ресурсов для осуществления ими хозяйственной и инновационно-инвестиционной деятельности. Это приводит к потребности*

*в кредитных ресурсах, получение которых затрудняется низкой кредитоспособностью субъектов хозяйствования, что в конечном итоге приводит к дисбалансу кредитно-финансовой системы страны. В статье предложены направления по обеспечению финансовой стабильности в Республике Беларусь.*

Стабильность банковского сектора имеет особое значение для устойчивости финансовой системы. Вместе с тем банковский сектор находится в прямой зависимости от состояния других секторов экономики, поэтому его эффективная деятельность не может быть обеспечена без их результативной работы (в первую очередь реального сектора).

В настоящее время сохраняется сложное финансовое состояние субъектов хозяйствования: на фоне снижения эффективности работы и объемов производства наблюдается увеличение затрат, рост убытков и низкая платежная дисциплина. В свою очередь ухудшение финансового состояния организаций сопровождается постоянной нехваткой оборотных средств. Количество убыточных компаний в январе − ноябре 2016 года составило 1564 единицы, что на 10,7 % больше, чем за аналогичный период 2015 года Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций достиг 20,7 % [1, с. 12].

По размеру потенциальных убытков наиболее существенным риском для кредитных организаций является кредитный риск. Проблемные активы действующих банков на 1 января 2017 года достигли величины 5,1 млрд. руб. Доля проблемных активов в активах, подверженных кредитному риску, на 1 января 2017 года составила 12,8 % (на 1 января 2016 года – 6,8 %). Однако большинство кредитов не являются безнадежными. По большей части этих кредитов у банков есть основания опасаться за финансовое состояние предприятий в среднесрочной перспективе. Поэтому при классификации они относят этих кредитополучателей к потенциально проблемным. Основание для этого − ухудшение финансовых показателей, но доля совершенно необслуживаемых кредитов ниже, нежели показатель в 12,8 %.

Масштабное участие банков в кредитовании государственных программ и мероприятий привело к тому, что 81 % общего прироста проблемных активов банковского сектора в 2016 году пришелся на государственные предприятия. Распространение директивного кредитования было обусловлено двумя основными причинами. С одной стороны, это был способ субсидирования направлений деятельности, признанных правительством перспективными. С другой стороны, − способ удешевления кредитных ресурсов в условиях высокого уровня процентных ставок. В итоге это привело к росту неплатежей по выданным ранее кредитам вследствие экономических просчетов, отсутствию действенных шагов по сокращению расходов и поиску новых рынков сбыта.

Следует отметить, что государственные программы, которые активно кредитовались преимущественно государственными банками, решали и экономические, и социальные задачи. Но параллельно формировались и росли фискальные риски. По многим кредитам, которые получали предприятия, гарантом выступал либо республиканский бюджет, либо местные органы власти. Эти гарантии, в случае неспособности кредитора отвечать по обязательствам, естественно, являются бременем и для местных, и для республиканского бюджетов. В этом плане в нахождении эффективного решения проблемы долгов заинтересованы все стороны: банки, правительство, местные органы власти. В этом должны быть заинтересованы и субъекты хозяйствования.

Большая часть проблемной задолженности банков сконцентрирована среди крупных заемщиков. Соответственно, от финансового состояния этих заемщиков зависит устойчивость банковского сектора страны (например, уровень рентабельности нормативного капитала в целом по системе снизился с 14–15 % до 7–9 % в 2016 году).

В сложившихся экономических условиях, характеризующихся высоким уровнем кредитного риска, проводился мониторинг возможного влияния крупнейших заемщиков

на стабильность банковского сектора. Принято решение относить заемщиков, чья задолженность равна или выше 10 % совокупного нормативного капитала банковского сектора, к категории системно значимых. В случае признания клиента банка системно значимым заемщиком кредитная задолженность и ценные бумаги такого клиента должны рассматриваться как высоко рисковые инструменты размещения денежных средств [2, с. 4].

На фоне сомнительных перспектив экономического роста и недостатка информации о финансовом состоянии потенциальных заемщиков, банки зачастую прибегают к так называемому рационированию кредитов. Они предпочитают ограничивать кредитное предложение, несмотря на имеющиеся у них в распоряжении ресурсы и, на первый взгляд, приемлемые условия кредитования, а свободную ликвидность размещают в инструментах Национального банка, тем самым не рискуя качеством кредитных портфелей.

Курс на агрессивное снижение процентных ставок приводит к удешевлению стоимости банковских кредитов. Однако удешевление кредитов не приведет к увеличению кредитования. Низкая кредитная активность в Беларуси обусловлена слабым финансовым состоянием заёмщиков, а не стоимостью кредитных ресурсов.

Высокая концентрация крупных рисков в активах банков и неудовлетворительное финансовое состояние значительного числа крупных кредитополучателей, отсутствие у них необходимого объема денежных потоков ставят под сомнение своевременный возврат существенной доли активов.

Тема очищения банков от проблемной задолженности поднимается в Беларуси давно. Первоначально эта задача была передана Банку развития, которому в действительности на баланс не были переданы проблемные активы кредитных организаций. В 2016 году была предпринята вторая попытка путем создания Агентства по управлению активами. Таким образом, процесс снижения рисков с кредитных организаций должен происходить путем перенесения проблемных долгов из банков на баланс небанковской структуры. В агентство передана проблемная задолженность по кредитам около 200 государственных предприятий и лишь от Банка развития и ОАО «Белагропромбанк». По этим кредитам предприятиям предоставлены определенные преференции. В частности, снижена процентная ставка, предоставлена отсрочка по погашению основной суммы долга и начисленным процентам с последующей рассрочкой сумм по основному долгу и переданным накопленным процентным платежам. Несмотря на это продолжает оставаться проблема определения оптимального объема проблемной задолженности, который будет передаваться на баланс данного агентства, поскольку финансовое положение многих предприятий остается сложным [3].

В условиях вызовов и проблем, обозначенных выше, Национальным банком совместно с другими государственными органами реализуется система мер по обеспечению финансовой стабильности. Приоритетными направлениями по их реализации являются:

– стратегия реформирования государственных предприятий;

– ограничение директивного кредитования;

– совершенствование надзора за финансовым сектором;

– реализация мероприятий по укреплению финансового сектора и системы финансовой защиты.

В настоящее время Национальный банк последовательно проводит политику по снижению процентных ставок, обеспечению стабильности национальной валюты. По мнению экономистов, это будет способствовать расширению доступа к кредитам для платежеспособных, финансово устойчивых предприятий, а также повышать общую эффективность распределения и использования кредитных ресурсов.

Приоритетной является задача укрепления реального сектора экономики, укрепления финансового состояния предприятий, повышения их кредитоспособности для того,

чтобы они могли в необходимой мере заимствовать у банков ресурсы для обеспечения своей текущей деятельности.

Важнейший приоритет в повышении эффективности распределения ресурсов в экономике – это постепенное, но решительное устранение дисбалансов на кредитном рынке. Директивное кредитование не по рыночным ставкам будет сокращаться с расширением эффективного рыночного кредита на коммерческих принципах. Как следствие, кредитополучатели, деятельность которых эффективна, должны получать кредиты на общих условиях под приемлемые ставки. Что касается неэффективных, нежизнеспособных предприятий, то они в принципе не будут получать финансирование от банков. Однако вопрос эффективности организаций следует рассматривать комплексно на уровне правительства.

Таким образом, с учетом указанных подходов предполагается финансовое оздоровление преимущественно сельхозпредприятий и выход на их безубыточную работу. Не исключено, что произойдет реформирование отдельных предприятий, возможно, по некоторым будет проведена процедура банкротства или слияния, поглощения, продажи и т. д. Тем не менее, основные предприятия с учетом комплексных мер будут функционировать.

**Литература**

1 Калечиц, Д. Л. Обеспечение финансовой стабильности: итоги 2016 г., вызовы и пути решения в 2017 г. / Д. Л. Калечиц // Банкаускі веснік. – 2017. – № 1. – С. 12.

2 Калечиц, Д. Л. Итоги выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2016 г. и задачи банковской системы по их реализации в 2017 г. / Д. Л. Калечиц // Банкаускі веснік. – 2017. – № 1. – С. 4.

3 О создании и деятельности открытого акционерного общества «Агентство по управлению активами»: Указ Президента Респуб. Беларусь от 14 июля 2016 г. № 268. – [Электронный ресурс] / Национальный правой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 26.04.2017).

**УДК 339.9**

***Ю. С. Жарко***

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ГОСУДАРСТВАХ-ЧЛЕНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

*В статье рассмотрены место и роль стран ТС и ЕЭП в развитии промышленности строительных материалов в мире, основные проблемы, влияющие на конкурентоспособность их производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Особое внимание уделено вопросам инновационного развития промышленности строительных материалов и низкой инновационной активности предприятий данной отрасли. Для решения проблем рассматриваются два основных направления кооперации предприятий государств-членов ТС и ЕЭП, включая развитие контрактных отношений между предприятиями государств-членов ТС и ЕЭП и внутрикорпоративных отношений между организациями, входящими в одну общую крупную вертикально или горизонтально интегрированную либо диверсифицированную международную компанию. Принятие решения о реализации этих направлений должно осуществляться с учетом эндогенных и экзогенных рисков.*

Промышленность строительных материалов выполняет важную функцию материального обеспечения жилищно-гражданского, промышленного и других видов строительства. Вклад промышленности строительных материалов в ВВП крупнейших стран мира составляет в среднем около 0,7 %, доля отрасли в мировом объеме промышленного производства – около 3,1 %. Основными строительными материалами являются цемент, изделия из бетона, плитка, стекло и других. Государства-члены ТС и ЕЭП по итогам 2016 года занимают незначительную долю в мировом производстве цемента (1,97 %). Несмотря на рост натуральных объемов производства всех основных видов строительных материалов в 2010–2016 годах в Республике Беларусь, в Российской Федерации и Республике Казахстан за рассмотренный период по большинству видов строительных материалов был отмечен спад производства, обусловленный влиянием мирового экономического кризиса и последовавшим снижением спроса на недвижимость, в результате чего, объемы потребления многих материалов в строительстве до сих пор не вышли на уровень 2005–2007 гг.

В 2016 году объемы импортного цемента на рынок государств-членов ТС и ЕЭП достигли 4,7 млн. тонн (+2,1 % к 2015 году). При сохранении темпов роста предыдущих лет и снижении таможенной ставки к 2020 году объем импорта на цементном рынке ЕЭП составит 5,4 млн. тонн или 4 % от общего потребления цемента в государствах-членах ТС и ЕЭП.

В настоящее время производители государств-членов ТС и ЕЭП и импортеры находятся в не равных конкурентных условиях: в основных странах-импортерах цемента (Турция, Иран, Китай) инвестиционные проекты по строительству новых мощностей уже прошли стадию окупаемости, в государствах-членах ТС и ЕЭП проекты только запущены (срок окупаемости – более 10 лет). При этом, в отличие от ЕС в государствах-членах ТС и ЕЭП отсутствует система обязательного контроля качества импортного цемента и технические регламенты, определяющие параметры качества ввозимой продукции. В связи с этим, введение обязательной сертификации цемента, будет способствовать выравниванию конкуренции между производителями цемента государств-членов ТС и ЕЭП и основными импортерами данной продукции.

Промышленность строительных материалов государств-членов ТС и ЕЭП является материалоемкой и энергоемкой отраслью, однако в последние годы в государствах-членах ТС и ЕЭП началась реализация проектов по созданию высокотехнологичных производств, например, ввод технологических линий по производству цемента «сухим способом». В 2013 году доля «сухого» способа в государствах-членах ТС и ЕЭП составила в среднем 51 %, тогда как в Западной Европе и США 81 % и 67 % соответственно [1].

В настоящее время предприятия промышленности строительных материалов характеризуются низкой степенью инновационной активности, несмотря на большое количество заявленных к реализации проектов по созданию производств строительных материалов, развитие отрасли в государствах-членах ТС и ЕЭП сдерживается недостаточным объемом привлеченных инвестиций в наращивание технического потенциала. Большинство инновационных проектов в промышленности строительных материалов на территории России, Казахстана и Беларуси инициируются крупными зарубежными производителями материалов, такими как Knauf, Henkel, Rockwool, Saint-Gobain др. Эти проекты, как правило, представляют собой локальные инновации для конкретной страны или региона, подразумевающие тиражирование инновационных продуктов и технологий, уже успешно зарекомендовавших себя на других рынках.

В последние годы наблюдается рост заинтересованности государств-членов ТС и ЕЭП в развитии производства и потребления инновационных строительных материалов. Так, вопросы инновационного развития промышленности строительных материалов отражены в следующих стратегических программных документах:

– в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы;

– в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2015–2020 годы;

– в Стратегии развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на период до 2020 года (Российская Федерация).

Данные стратегические документы предполагают комплекс мероприятий, стимулирующих развитие сырьевой базы отрасли, технологическую модернизацию производства, выпуск современных энергоэффективных материалов, широкое использование вторичного сырья, повышение конкурентоспособности отечественной продукции по сравнению с импортными аналогами [2].

Можно выделить два основных направления кооперации предприятий промышленности строительных материалов Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь. К первому направлению можно отнести контрактные отношения между предприятиями государств-членов ТС и ЕЭП, находящие отражение в динамике взаимных поставок различных видов строительных материалов и сырья для их производства. В структуре взаимной торговли государств-членов ТС и ЕЭП за 2016 год на продукцию промышленности строительных материалов (включая минеральные стройматериалы, а также изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него) приходится около 2,8 % (1,9 млрд. долл. из 68,6 млрд. долл. общего объема взаимной торговли по всем группам товаров).

Вторым направлением сотрудничества предприятий отрасли являются внутрикорпоративные отношения между организациями, входящими в одну общую крупную вертикально или горизонтально интегрированную либо диверсифицированную международную компанию. Это могут быть как производственные активы, так и торговые представительства, а также учебные центры. Например, в структуру российской компании «БазэлЦемент» входит предприятие «Састобе-Цемент», располагающееся в Республике Казахстан и занимающееся производством цемента и извести, United Cement Group объединяет в своем составе Цементный завод Семей (Республика Казахстан, г. Семей), Кузнецкий цементный завод (Россия, Кемеровская обл. г. Новокузнецк) и Новотроицкий цементный завод (Россия, Оренбургская область, г. Новотроицк), а также активы в Узбекистане и Кыргызстане.

Немецкая фирма КНАУФ, уже более 20 лет успешно работающая в России, в 2001 г. приняла решение о вхождении в промышленность строительных материалов Казахстана, демонстрировавшего высокие темпы экономического роста. Компания решила построить недалеко от Алматы современный завод для обеспечения местного рынка высококачественными строительными материалами. Цеха предприятия были построены КНАУФ совместно с Немецким обществом по инвестициям и развитию на базе мощностей, сооруженных еще в 1989 году советскими инженерами. За три с небольшим года была произведена масштабная модернизация производства. Для обеспечения предприятия «КНАУФ гипс Капчагай» сырьем была получена лицензия на добычу гипсового камня в карьере «Улькен-Буруптау» недалеко от Жамбыла. В октябре 2004 года фирма КНАУФ приобрела второе предприятие в Республике Казахстан – «ИСИ гипс», расположенное в поселке Индерборский под Атырау. Кроме того, в Казахстане и Беларуси созданы и действуют маркетинговые подразделения фирмы КНАУФ [3].

Компания Henkel, имеющая предприятия на территории России, в 2009 году в г. Минске открыла представительство Henkel Rus. С 1993 года действует представительство Henkel в Казахстане, а с 2008 запущено производство строительных материалов Henkel Bautechnik. Российские производственные предприятия Rockwool находятся в городах Железнодорожный Московской области, Выборг Ленинградской области, Троицк Челябинской области и на территории особой экономической зоны «Алабуга» Республики Татарстан [4].

В Республике Беларусь организовано торговое представительство российского подразделения Rockwool. Большая часть производств компании URSA находится в России и других странах Европы. URSA имеет развитую сеть учебных центров, основной задачей которых является компетентное информирование всех участников строительного рынка о новых материалах, технологиях и применении теплоизоляционных материалов. Первый Учебный центр URSA в России был создан в 2005 г. На данный момент учебные центры запущены не только на территории России, но и в Республике Беларусь (в городе Минск).

Благодаря инвестициям в развитие бизнеса в СНГ к настоящему моменту Saint-Gobain владеет шестью действующими заводами в России. Помимо заводов в России, компанией организованы представительства в Республике Беларусь (г. Минск) и в Республике Казахстан (г. Алматы). В мае 2013 г. в рамках «Недели Сен-Гобен в Беларуси» состоялось торжественное открытие Первого Мультикомфортного Дома. Проект был инициирован белорусским подразделением «Сен-Гобен» в 2011 году. За это время удалось выполнить проектные работы, собрать команду компаний-партнеров и успешно довести проект до конца. В итоге получился дом каркасной конструкции с гибридной системой вентиляции и всеми атрибутами «мультикомфортности».

Таким образом, среди основных направлений кооперации, помимо экспортно-импортных отношений, можно выделить деятельность горизонтально интегрированных компаний в цементной промышленности, имеющих активы в России и Казахстане, в также присутствие на рынке строительных материалов стран СНГ известных зарубежных компаний, которые владеют производственными активами в России (КНАУФ – в России и Казахстане), а также имеют представительства и открывают учебные центры в Беларуси, Казахстане и России.

Отдельно следует отметить такое направление, как научно-техническое сотрудничество. Например, ОАО «Гипроцемент» (г. Санкт-Петербург), занимающееся выполнением работ по инжиниринговому сопровождению инновационных проектов в цементной промышленности, осуществляло проектирование первой технологической линии на ОАО «Белорусский цементный завод».

Развитие экономической интеграции между государствами-членами ТС и ЕЭП способствует усилению кооперационных связей между предприятиями промышленности строительных материалов данных стран, а также влияет на структуру спроса на материалы.

Так, в годовом отчете за 2015 год ОАО «Эй Джи Си БСЗ» (AGC Борский стекольный завод) отмечено, что одним из основных факторов, влияющих на состояние стекольной отрасли, является таможенно-экономическая интеграция с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан. Таможенно-экономическая интеграция оказывает прямое влияние посредством появления дополнительных возможностей беспошлинного экспорта строительной продукции в эти страны. Также в перспективе она способствует изменению стандартов и норм строительной отрасли (строительство общественных зданий и жилых объектов), что может повлечь за собой изменение спроса на листовое полированное стекло. В частности, возможно замещение прозрачного полированного стекла стёклами с энергосберегающим напылением. Следовательно, перспективным направлением сотрудничества государств-членов ТС и ЕЭП является выработка единых современных стандартов на используемые в строительстве материалы.

В результате анализа можно выделить две основные группы рисков, связанных с развитием промышленности строительных материалов в государствах-членах ТС и ЕЭП:

– эндогенные риски, обусловленные накопившимися проблемами в отрасли (высокая энергоемкость производства, изношенность оборудования, низкая инновационная активность и др.);

– экзогенные риски, формируемые другими отраслями экономики (ограничения, накладываемые на развитие строительства, пропускная способность транспортной инфраструктуры, недостатки финансовой системы и др.).

В условиях обострения кризиса в мировой экономике, вызывающего ухудшение ситуации в национальных экономиках, к экзогенным рискам отрасли промышленности для государств-членов ТС и ЕЭП можно отнести ограниченность возможных рынков сбыта и перепроизводство цемента на внутреннем рынке в ЕЭП. Так, при совокупной мощности государств-членов ТС и ЕЭП по производству цемента в 125 млн. тонн, потребление его составляет около 81 млн. тонн в год.

В Республике Беларусь суммарная мощность трех белорусских цементных заводов в 2015 году составила 9,5–10 млн. тонн, в то время как потребности белорусского строительного комплекса в цементе составляют всего около 4,5–5 млн. тонн. В Республике Казахстан суммарная мощность цементных заводов составила 14,2 млн. тонн, потребность – 7,4 млн. тонн, в Российской Федерации суммарная мощность – 101,3 млн. тонн, потребность – 68,8 млн. тонн.

Кроме того, по итогам анализа выявлены основные направления кооперации предприятий отрасли государств – членов ТС и ЕЭП:

– экспортно-импортные (торговые) отношения, находящие отражение в динамике взаимных поставок государств-членов ТС и ЕЭП различных видов строительных материалов и сырья для их производства;

– горизонтально интегрированные компании в цементной промышленности, имеющих активы в России и Казахстане, в также присутствие на рынке строительных материалов стран СНГ известных зарубежных компаний, которые владеют производственными активами в России, а также имеют представительства и открывают учебные центры в Беларуси, Казахстане и России.

Таким образом, развитие экономической интеграции между государствами – членами ТС и ЕЭП будет способствовать усилению кооперационных связей между предприятиями промышленности строительных материалов данных стран, а также окажет влияние на структуру спроса на материалы в результате разработки и введения единых стандартов и норм в строительной отрасли и в производстве строительных материалов.

**Литература**

1 Евразийская экономическая комиссия / Товарный состав взаимной торговли государств-членов Таможенного союза [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.eurasiancommission.org (дата обращения: 22.04.2017).

2 О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 31.01.2017 № 31 [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – 2017. – URL: http://president.gov.by (дата обращения: 22.04.2017).

3 История КНАУФ в СНГ. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://knauf.ru (дата обращения: 22.04.2017).

4 Официальный сайт компании Henkel [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.henkel.com (дата обращения: 22.04.2017).

**УДК 325.111:336.14-027.45:332**

***И. Б. Железнякова***

## УРБАНИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БЮДЖЕТНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

*Процесс урбанизации является основным фактором увеличения расходов объема региональных бюджетов. В статье рассматривается влияние урбанизации на бюджетную безопасность региона. Особое внимание уделено проблемам роста урбанизации*

*в Гомельской области. Произведен анализ соотношения численности населения г. Гомеля и расходов бюджета. Предложены варианты развития малых и средних поселений с целью увеличения бюджетной безопасности больших городов.*

Наиболее ярко последствия экономических и социальных процессов отражаются на расходной части региональных бюджетов. Увеличение числа поселений, особенно в новых районах освоения, осуществление мероприятий по развитию жилищно-коммунального хозяйства и улучшению благоустройства населенных мест влекут расширение расходов региональных бюджетов. Возрастание расходов связано как с новым строительством, так и с повышением уровня затрат на содержание бюджетных организаций, что негативно влияет на бюджетную безопасность региона, которая зависит не только от объема доходов региона, но и от процесса урбанизации.

Урбанизация (от лат. urbanus – городской, urbs – город) – это исторический процесс повышения роли городов, городского образа жизни и городской культуры в развитии общества и социально-экономического развития, что связано с концентрацией экономической деятельности в городских центрах [1]. Это происходит в основном за счет увеличения доли городского населения в общей его численности. С XIX в. данный процесс приобретает ярко выраженный планетарный характер. В 1800 году доля горожан во всем населении мира составляла 3,0 %, в 1850 г. – 6,4 %, в 1900 г. – 13,6 %, в 1950 г. – 28,9 %, в 1980 г. – 41,1 %, в 2005 г. – 47,9 %. В целом по Республике Беларусь к 2016 г. доля городского населения в общей численности составила 74,3% или 7370,1 тыс. чел. [1].

Следовательно, процесс урбанизации идёт за счёт миграции из сельской местности в городскую. С ростом населения г. Гомеля растут и расходы бюджета. В таблице 1 представлено соотношение темпов роста численности населения г. Гомеля и бюджетных расходов.

Таблица 1 – Соотношение численности населения к расходам бюджета г. Гомеля за 2014–2016 гг.

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Темп роста 2015 г. к 2014 г. | Темп роста 2016 г. к 2015 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Численность | 521965 | 526871 | 531356 | 100,9 | 100,9 |
| Расходы (план) | 3 167 950,1 | 3 506 353,6 | 3 594 468,3 | 110,7 | 102,5 |

На основании данных таблицы 1 построен график соотношения численности населения города Гомеля и расходов бюджета за 2014–2016 гг. (рисунок 1).

Данные таблицы 1 и рисунка 1 показывают, что рост численности населения влечет за собой и рост расходов бюджета. Однако темп роста расходов бюджета г. Гомеля (2015 г. к 2014 г. – 110,7 %; 2016 г. к 2015 г. – 102,5 %) выше, чем темп роста численности населения (2015 г. к 2014 г. и 2016 г. к 2015 г. – 100,9 %).

Рисунок 1 – Соотношения численности населения города Гомеля и расходов бюджета за 2014–2016 гг.

Для дальнейшего исследования процесса урбанизации рассмотрим в таблице 2 динамику доли населения г. Гомеля в общем объеме населения Гомельской области.

Таблица 2 – Численность населения Гомельской области и г. Гомеля с 2000 г. по 2016 г.

| Год | Гомельская область, человек | г. Гомель, человек | Доля населения г. Гомеля в общем числе населения по Гомельской области, % |
|---|---|---|---|
| 2000 | 1 538 838 | 485600 | 31,56 |
| 2001 | 1532185 | 487235 | 31,80 |
| 2002 | 1523145 | 488139 | 32,05 |
| 2003 | 1509693 | 486046 | 32,20 |
| 2004 | 1496828 | 484502 | 32,37 |
| 2005 | 1484195 | 483577 | 32,58 |
| 2006 | 1471090 | 481976 | 32,76 |
| 2007 | 1459264 | 480641 | 32,94 |
| 2008 | 1449365 | 482989 | 33,32 |
| 2009 | 1443225 | 486488 | 33,71 |
| 2010 | 1439308 | 493988 | 34,32 |
| 2011 | 1434974 | 501312 | 34,94 |
| 2012 | 1429707 | 507689 | 35,51 |
| 2013 | 1427638 | 514968 | 36,07 |
| 2014 | 1425537 | 521965 | 36,62 |
| 2015 | 1423964 | 526871 | 37,00 |
| 2016 | 1422941 | 531356 | 37,34 |

На основании данных таблицы 2 построим график численности населения Гомельской области и г. Гомеля в динамике 2000–2016 гг. (рисунок 2).

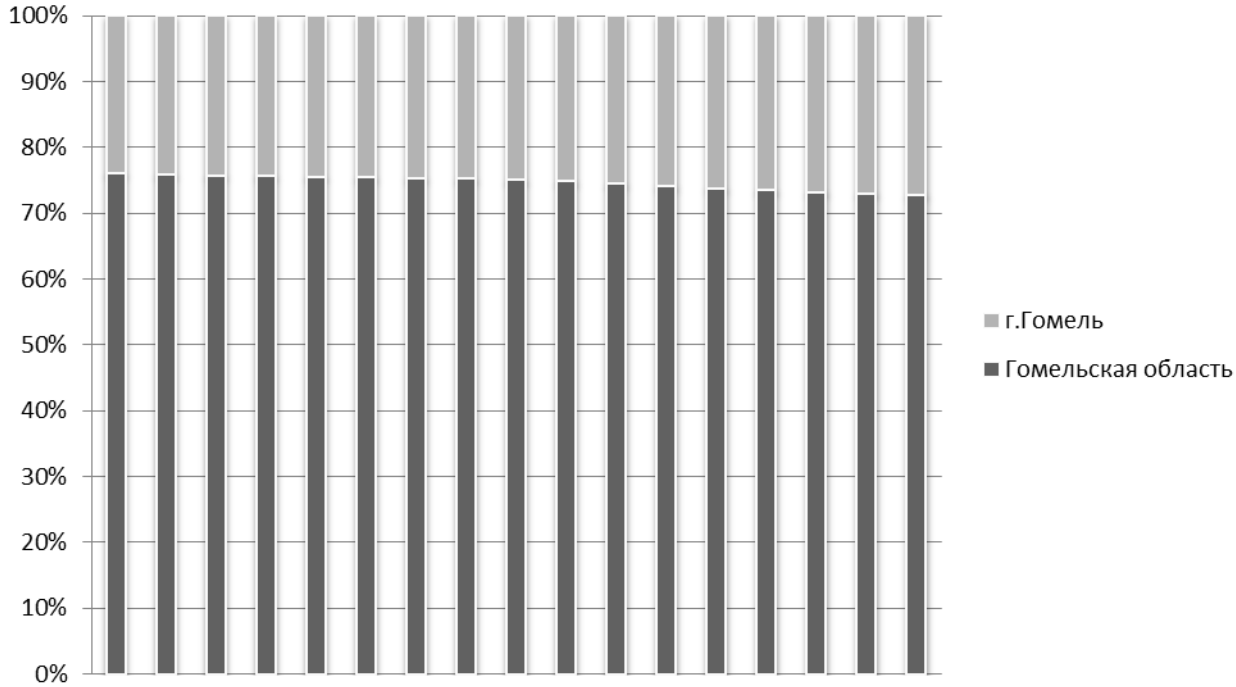



Рисунок 2 – Численность населения Гомельской области и г. Гомеля с 2000 г. по 2016 г., %

Как показано на рисунке 2 население г. Гомеля постепенно увеличивается и занимает на 01.01.2016 г. 37,34 % от всего населения Гомельской области. Это увеличение главным образом происходит из-за процесса урбанизации, так как в целом по Гомельской области наблюдается снижение количества населения, и на 01.01.2016 г. на территории Гомельской области проживало 1 422 941 человек, что меньше на 1 023 человека по равнению с прошлым годом.

Увеличение численности населения г. Гомеля отрицательно сказывается на его бюджетной безопасности, так как расходы на одного жителя в несколько раз выше, чем в сельской местности. Основные проблемы испытывают такие сферы как здравоохранение, жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство. Расходы образование занимают наибольший удельный вес в сумме всех расходов бюджета г. Гомеля (33,8 % в 2015 г.)

На это оказал влияние, на наш взгляд, процесс урбанизации, так как увеличилось количество учащихся в школах города, о чем свидетельствуют итоги социально-экономического развития города Гомеля за 2015 г. Так, количество учреждений общего среднего образования хоть и сократилось на одно и составило 72 школы, но количество учащихся увеличилось на 1 856 человек и составило 47 544 учащихся (в 2016–2017 учебный год 48 398 учащихся) [2]. По этой причине и увеличились расходы на образование (удельный вес образования в сумме всех расходов бюджета г. Гомеля в 2016 г. – 35,9 %, а в 2017 г. запланировано 37,8 %).

При миграции населения из сельской местности в большие города оно сталкивается с таким негативными явлениями как безработица и устройство на работу в городском населенном пункте. Несмотря на эти проблемы, население продолжает мигрировать из сельской местности в город.

Наличие большого количества городских поселений, главным образом малых и средних, с уменьшающейся численностью населения создает серьезную угрозу бюджетной безопасности больших городов и их устойчивому развитию. Поэтому важнейшим направлением региональной политики Республики Беларусь является улучшение социально-экономической ситуации в малых и средних городских поселениях, преодоление негативных тенденций в их развитии, что снизит бюджетную нагрузку на большие города.

К основным проблемам процесса урбанизации многих малых и средних городских поселений, относятся:

– ограниченность и низкий уровень развития экономической базы, несоответствие структуры производства требованиям социально ориентированной рыночной экономики и масштабу поселений;

– наличие в отдельных городских поселениях убыточных или низкорентабельных крупных градообразующих предприятий, создающих угрозу для социальной стабильности не только в самом городе, но и в прилегающих районах;

– сравнительно высокий уровень безработицы, ограниченный набор объектов социальной инфраструктуры и низкое качество предоставляемых населению услуг;

– более низкий, чем в крупных и больших городах, уровень благоустройства жилищного фонда;

– низкий качественный уровень объектов жизнеобеспечения (энергоснабжение, канализационные и водопроводные сети, котельные, транспортные коммуникации и др.);

– сложная демографическая ситуация, обусловленная миграционным оттоком трудоспособного населения (особенно молодежи) в более крупные города.

С целью оптимизации процесса урбанизации, на наш взгляд, в малых и средних городах, прежде всего с высоким уровнем безработицы, должны создаваться новые рабочие места, ускоряться строительство жилья, объектов физической культуры и спорта, развиться сферы услуг. Необходимо проводить целенаправленную политику стимулирования размещения новых предприятий, филиалов и цехов действующих производств

в малых и средних городах, а также развивать частное предпринимательство, прежде всего производств, связанных с обслуживанием сельского хозяйства, переработкой сельскохозяйственной продукции, выпуском изделий из местного сырья, реализацией услуг для населения.

Следует также более активно использовать накопленное историко-культурное наследие наших городов, созданный культурный потенциал для развития туризма и отдыха. Формирование необходимой для этого инфраструктуры, восстановление старинных парков, исторических центров, реставрация памятников культуры и архитектуры должны быть основными задачами.

Развитие жилищного строительства в малых и средних городских поселениях следует осуществлять исходя из потребности в жилье в каждом населенном пункте, уровня платежеспособного спроса на жилье его жителей. Основное внимание необходимо уделять решению жилищных проблем семей, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Важную роль в активизации развития малых и средних городских поселений следует отводить малому предпринимательству, что требует дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы по его развитию, улучшению инвестиционного климата. Основными возможностями развития инвестиционной деятельности в Гомельской области являются:

- привлекательное географическое положение;
- разведанная приемлемая минерально-сырьевая база;
- развитый промышленный комплекс;
- высокий научно-инновационный потенциал;
- развитый наземный (в т. ч. железнодорожный) транспорт.

С целью стимулирования развития предпринимательства в малых и средних городах, более широкого использования его потенциала потребуется создание действенной системы мер его поддержки на национальном и региональном уровнях. Для этого необходимо:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы создания, деятельности, ликвидации субъектов предпринимательской деятельности (упрощение порядка прохождения документов, реализация принципа «одного окна» и др.);
- создание в регионах сети организаций, оказывающих финансовую, информационную, консультационную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства в малых и средних городских поселениях;
- разработка и реализация региональных целевых программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в малых городских поселениях;
- снижение налоговой нагрузки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в малых и средних городских поселениях, занятых реализацией приоритетных для данного населенного пункта направлений развития экономики, а также в таких сферах, как агротуризм, организация придорожного сервиса, бытовое обслуживание населения, производственная деятельность;
- стимулирование частной инициативы и предпринимательской активности, в том числе в форме государственно-частного партнерства, что создаст благоприятные условия для оздоровления экономики в целом (развивается конкурентная среда).

В целях создания благоприятных условий хозяйствования для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в городах районного подчинения, поселках городского типа и сельских населенных пунктах, целесообразно осуществить:

- передачу неиспользуемого государственного имущества, расположенного в малых и средних городских поселениях, в безвозмездное пользование под конкретные инвестиционные проекты;

– прямую продажу инвесторам имущественных комплексов предприятий, убыточно работающих в течение ряда лет, на основе существующего опыта продажи убыточных сельскохозяйственных организаций.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят снизить миграцию сельского населения, то есть снизить процесс урбанизации, что позволит увеличить бюджетную безопасность региона.

**Литература**

1 Определение урбанизации [Электронный ресурс] // URL: http://edu.tsu.ru/eor/resourse/174/html/12.html (дата обращения: 26.04.2017).

2 Итоги социально-экономического развития города Гомеля за 2015 год / Материалы двадцатой сессии гомельского городского Совета депутатов двадцать седьмого созыва. – 2016.

**УДК 336.225.673**

***А. М. Жукевич***

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

*В статье излагается сущность и значение налогового контроля в контексте обеспечения экономической безопасности государства. Рассматриваются основные подходы к его организации и направления совершенствования, базирующиеся на новых принципах взаимодействия государства и бизнеса. Обоснована необходимость комплексной реализации требований по системному совершенствованию контрольной деятельности, оптимизации контролирующих органов и их функций, механизмов проведения проверок.*

Налоговый контроль является составной частью финансового контроля и одним из видов государственного контроля. Он служит формой реализации контрольной функции налогов и с позиций налогового права призван в первую очередь охранять и обеспечивать имущественные права государства. В целях объективной оценки роли и сущности налогового контроля его понятие следует рассматривать в двух аспектах: узком и широком.

В широком аспекте налоговый контроль – это совокупность мер государственного регулирования, обеспечивающих в целях осуществления эффективной государственной финансовой политики экономическую безопасность страны и соблюдение государственных фискальных интересов.

В узком аспекте налоговый контроль – это контроль государства в лице компетентных органов за законностью и целесообразностью действий в процессе введения, уплаты или взимания налогов и сборов.

Налоговый контроль, как и контроль вообще, представляет собой специальный способ обеспечения законности в налоговом праве и осуществляется на всех стадиях финансово-хозяйственной деятельности фискально обязанных лиц. Посредством налогового контроля обеспечивается своевременное и полное поступление в пользу государства доходов, а это напрямую зависит от развития экономических отношений и создания благоприятного инвестиционного климата страны. Однако насколько развитие экономической и финансовой сфер будет успешным, зависит от многих факторов, одним из которых является контрольная деятельность налоговых органов.

В 2009 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь от 16 октября 2009 г. № 510 «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь», где был определен единый порядок проведения проверок, а также обозначена необходимость создания дополнительных условий для эффективных форм хозяйствования [1].

Разработаны более эффективные методы, способы порядка проведения проверок, применяемых к конкретному субъекту хозяйствования. Так, установлены критерии риска субъектов, которыми определяется периодичность проведения проверок субъекта, влияющие на вероятность совершаемых нарушений (например, субъект, отнесенный к высокой группе риска, может быть проверен не чаще одного раза в течение календарного года, к средней − не чаще одного раза в 3 года, к низкой − не чаще одного раза в 5 лет).

В связи с либерализацией налогового законодательства в 2013 г. были внесены изменения и дополнения в указ № 510: введен такой новый способ налогового контроля как мониторинг, направленный на предупреждение нарушений и добровольное исполнение плательщиком обязанности по уплате налогов. В отличие от налоговой проверки мониторинг дает возможность субъектам хозяйствования исправить нарушения и избежать санкций [2].

Одним из важнейших направлений совершенствования налогового контроля является непосредственное совершенствование его форм и методов, методологии проведения налоговых проверок.

В Республике Беларусь в настоящее время преобладает последующий налоговый контроль.

Одним из направлений совершенствования налогового контроля является повышение роли предварительного и текущего контроля, связанных с работой по разъяснению налогового законодательства, сбору, обработке и анализу широкой информации о налогоплательщиках, на основании которой могут осуществляться выборочные проверки налогоплательщиков. Для этого необходимо создание принципиально новых технологий налоговой деятельности на основе применения компьютерных сетей и баз данных с использованием опыта зарубежных стран.

Одной из главных задач в сфере бюджетно-налоговой политики, исходя из Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, является радикальное упрощение процедур налогового администрирования и контроля [3]. Данная задача реализуется посредством внедрения системы расчета налогов для юридических лиц с использованием налоговых регистров, максимального привлечения плательщиков к системе электронного декларирования за счет снижения ее стоимости и расширения перечня предоставляемых сервисов.

Дальнейшее совершенствование налогового администрирования должно быть направлено на минимизацию непосредственного контакта с плательщиками за счет внедрения IT-технологий. В перспективе с целью оптимизации затрат на его проведение целесообразно полностью исключить бумажный документооборот, перейдя на электронное взаимодействие с плательщиками, расширяя возможности системы электронного декларирования [4].

Усовершенствовать ***контроль и исключить излишние требования к бизнесу должен Декрет Президента*** «О развитии предпринимательства и исключении излишних требований, предъявляемых к бизнесу». В нем декларируются новые принципы взаимодействия государства и бизнеса:

− саморегулирование бизнеса и минимизация вмешательства государственных органов и чиновников в экономическую деятельность субъектов хозяйствования;

− сочетание заявительного принципа государственной регистрации субъектов хозяйствования и уведомительного порядка начала осуществления отдельных видов экономической деятельности;

− недопустимость истребования от субъектов хозяйствования разрешений, заключений и иных документов (сведений), представление которых не предусмотрено законодательством;

− сокращение административных процедур;

− содействие субъектам хозяйствования со стороны госорганов, их должностных лиц в обеспечении законности их экономической деятельности в целях своевременных расчетов с бюджетом;

− персонализация ответственности и адекватность наказания характеру совершенного правонарушения и его последствиям.

Второй документ – проект Указа «О совершенствовании ***контрольной* (*надзорной*) *деятельности***». В нем комплексно реализованы требования по системному совершенствованию этой деятельности, оптимизации контролирующих органов и их функций, механизмов проведения проверок.

В частности, в проекте Указа объявляется о введении до 1 января 2018 г. моратория на проведение всех видов проверок (за исключением проверок по поручению высших должностных лиц государства, органов уголовного преследования и судов, а также в некоторых других случаях). Предполагается, что за время действия моратория контролирующие (надзорные) органы смогут принять необходимые меры по подготовке к работе в новых условиях.

Власти намерены отказаться от системы плановых проверок, в рамках которой посетить субъект хозяйствования с определенной периодичностью (раз в год, 3 или 5 лет) можно даже без наличия нарушений с его стороны или других поводов.

Взамен предлагается осуществлять выборочные проверки, проведение которых в отношении конкретного субъекта возможно только при наличии комплекса оснований. Например, это могут быть выявление ранее неоднократных нарушений, результаты анализа чек-листа и иной информации о деятельности субъекта, негативный прогноз на основе риск-ориентированного подхода.

Налоговые проверки будут проводиться за период, не превышающий 5 календарных лет, предшествующих году, в котором принято решение о назначении проверки, и за истекший период текущего календарного года.

При Комитете госконтроля планируется создать межведомственный совет по контрольной (надзорной) деятельности. Этот орган будет анализировать состояние контрольной (надзорной) деятельности в стране и разрабатывать предложения по повышению ее эффективности для государственных органов и иных организаций.

Полномочия на проведение проверок сохранят 24 из 36 государственных органов, наделенных сегодня правом осуществления проверочных мероприятий, а число сфер контрольной (надзорной) деятельности сократится со 160 до 81.

Система ведомственного контроля вообще упраздняется. При этом государственным органам, облисполкомам и Мингорисполкому предлагается осуществлять управление деятельностью подчиненных организаций посредством регулирования их деятельности и реализации полномочий собственника, в том числе внутреннего (внутрихозяйственного) контроля с анализом эффективности работы подчиненных организаций и выработкой предложений по ее повышению.

По мнению авторов проекта, реализация предлагаемых в нем подходов позволит исключить тотальный характер и карательный уклон контрольной (надзорной) деятельности, повысить ее профилактическую составляющую, снизить нагрузку на добросовестных субъектов предпринимательской деятельности [5].

Таким образом, налоговый контроль является важным и необходимым инструментом налогового администрирования. Осуществление данного контроля направлено, прежде всего, на реализацию целей и задач налоговой политики государства для поддержания общественного порядка в данной сфере правоотношений.

Для эффективных финансово-экономических отношений необходимо постоянное совершенствование сферы налогового контроля и разработка либеральных методов и способов, направленных на предупреждение правонарушений в налоговой сфере.

Для достижения баланса интересов налоговых органов и плательщиков при проведении налогового контроля необходимо обеспечить правомерное поведение плательщиков, минимизацию издержек налогового контроля и снижение налоговых рисков, целесообразно присоединиться к общемировой тенденции по внедрению института налогового консультирования в Республике Беларусь.

**Литература**

1 О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 16 октября 2010 г. № 510 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by (дата обращения: 24.04.2017).

2 Левко, Л. Г. Совершенствование контрольной деятельности налоговых органов / Л. Г. Левко // Электронная библиотека БГУ [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.elib.bsu.by (дата обращения: 24.04.2017).

3 Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь – Минск, 2016. URL: http://www.government.by (дата обращения: 24.04.2017).

4 Электронные счета-фактуры: допнагрузка или удобное нововведение? [Электронный ресурс] // Деловая газета. – Минск, 2016. – URL: http://bdg.by (дата обращения: 25.04.2017).

5 О развитии предпринимательсва и исключении излишних требований, предъявляемых к бизнесу: Проект Декрета Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 24.04.2017).

**УДК 336.143(476)**

***Д. Н. Журавский***

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Бюджетная политика государства является важнейшим рычагом воздействия на социально-экономические процессы. Особенно важно создание современных механизмов формирования и использования бюджетных ресурсов в нестабильных условиях экономики. Определена роль бюджетной политики в финансовой системе государства. В статье рассматриваются положительные моменты в ходе реформирования бюджетной политики государства. Особое внимание уделено существующим проблемам в бюджетной системе.*

В настоящее время в Республике Беларусь активно идет реформирование бюджетной политики. Актуальность изучения проблем бюджетной политики Республики Беларусь обусловлена недостаточным уровнем разработанности данной тематики в научной литературе, также необходима осознанная управляемость бюджетного процесса, оптимизация и упрощение технологии осуществления бюджетной поддержки территории и финансирования различных сфер деятельности государства.

1990-е годы характеризуют начальный период формирования рыночных отношений в Республике Беларусь. В этих условиях государственный бюджет приобретал свои

особенности, свойственные переходной экономике. Происходила трансформация его качественных и количественных параметров, выявлялась специфика бюджета, определялись тенденции его развития, значимые для принятия оперативных решений по корректировке бюджетной политики и выработке основных направлений реформирования бюджетного процесса.

Изменения в экономических и социальных процессах республики, получившей политическую и экономическую самостоятельность и переживавшей реформы трансформационного периода выразились в специфике расходной и доходной частей бюджета 1992 г. Упразднялась прежняя налоговая система, соответствовавшая командно-административным методам управления экономикой, жесткому государственному регулированию цен, подчинению ряда структур центру. Переход к рыночным отношениям диктовал необходимость замены прямого налогообложения косвенным. Новая налоговая система предусматривала отмену налога с оборота, который распространялся на товары народного потребления и был ориентирован на применение фиксированных цен и их государственное регулирование. Вводился механизм налогообложения по образцу европейских стран, где функционирует система косвенных налогов, включающая налог на добавленную стоимость и акцизы.

Характерной особенностью формирования доходной части бюджета стало использование рыночных источников в виде налога на пользование природными ресурсами и налога на недвижимость.

Республика самостоятельно регулирует вопросы внешнеэкономической деятельности исходя из принципов государственного суверенитета. В доходы бюджета стали поступать налоги на экспорт и импорт, таможенные пошлины, другие доходы, взимавшиеся таможенной службой. Именно принятие Закона Республики Беларусь «О бюджетной системе Республики Беларусь и государственных внебюджетных фондах» послужило законодательному оформлению принципов функционирования бюджетной системы Республики Беларусь и организации бюджетного процесса [1].

На сегодняшний день качественному исполнению бюджета во многом способствовало развитие системы Государственного казначейства Республики Беларусь. В настоящее время казначейскими технологиями охвачены как республиканский, так и местные бюджеты. Ключевым элементом казначейского исполнения бюджета является единый казначейский счет, позволяющий максимально реализовать один из важнейших принципов исполнения бюджета – принцип единства кассы. Казначейская система позволяет аккумулировать информацию об исполнении доходной части бюджета и осуществлять контроль над распределением бюджетных потоков.

Еще одним из важнейших событий стало принятие в 2008 году Бюджетного кодекса Республики Беларусь – законодательной основы бюджетного устройства государства. В бюджетном кодексе заложены инновационные подходы к организации бюджетной системы, межбюджетных отношений, бюджетных процедур. Этот документ предусматривает развитие бюджетных отношений на более высоком качественном уровне и направлен на обеспечение стабильности бюджетной системы государства.

Также положительным моментом в реформировании бюджетной политики стало использование среднесрочного бюджетного планирования. Согласно данному методу была утверждена среднесрочная финансовая программа республиканского бюджета на 2017–2019 годы.

Наряду с положительными моментами реформирования бюджетной политики Республики Беларусь существует ряд проблем, основными из которых являются:

**1) Нарастающий внешний долг и усиление его роли в финансировании деятельности государства.** Республика Беларусь в своем экономическом развитии столкнулась с необходимостью заимствований. Государственный долг нашей страны имеет тенденцию к увеличению, особенно в последние годы, причем внешний долг растет

быстрее, чем внутренний. Образование внешнего государственного долга обусловлено несоответствием между потребностями государства в финансировании своих расходов и его возможностями.

За последние десять лет внешний государственный долг вырос на 8,97 млрд. долл. США (рисунок 1).

Рисунок 1 – Динамика внешнего государственного долга Республики Беларусь за 2007–2017 годы

**2) Проблемы увеличения доходной части бюджета.** Медленными темпами осуществлялся рост доходов республиканского бюджета.

Как видно из рисунка 2 наибольший удельный вес в структуре доходов консолидированного бюджета занимают налоговые доходы, которые составили в 2016 году 83,6 % [2].

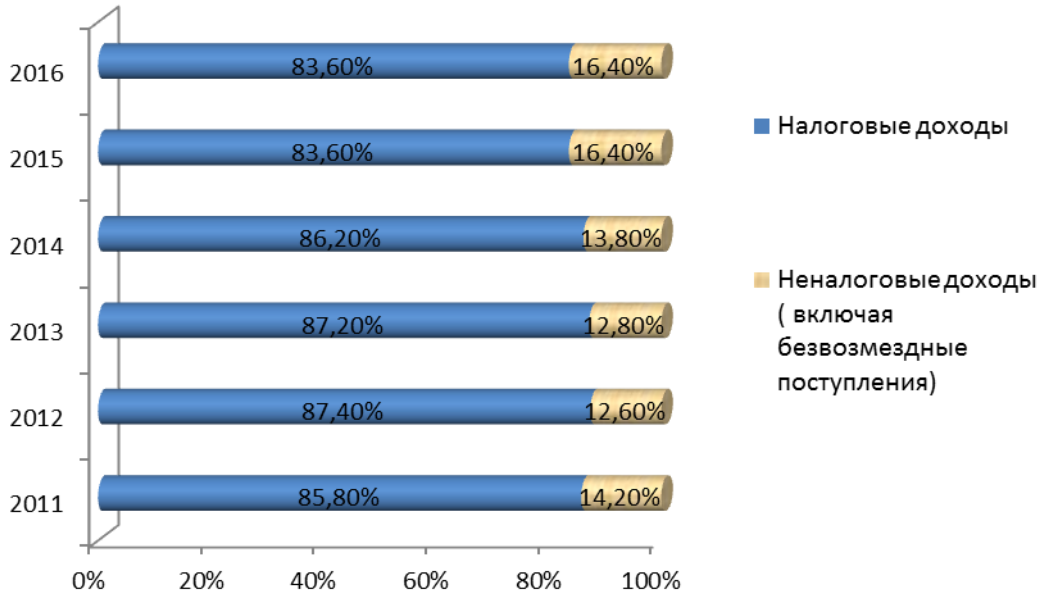



Рисунок 2 – Структура доходов консолидированного бюджета за 2011–2016 гг.

По-прежнему актуальным вопросом остается совершенствование бюджетно-налоговой политики.

**3) Оптимизация расходов бюджета и внедрение программно-целевого метода их исполнения.**

Расходы республиканского бюджета являются важнейшим элементом бюджетной системы. Они определяются исходя из реальных возможностей доходов бюджета, необходимости реализации государством своих функций, социально-экономического развития страны и ее регионов (рисунок 3).

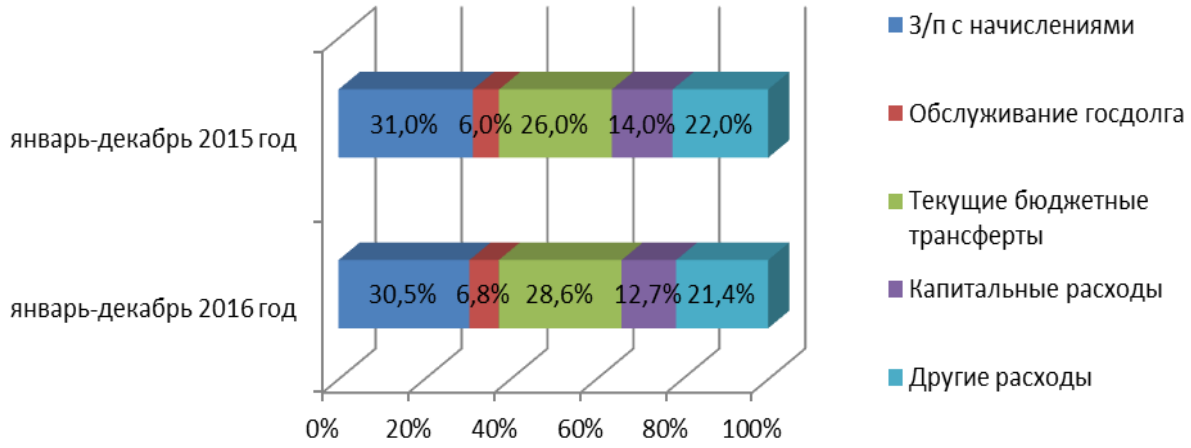



Рисунок 3 – Экономическая классификация расходов консолидированного бюджета в 2015–2016 гг., % к итогу [2]

Согласно экономической классификации расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь текущие расходы в 2016 году составили 65,9 %, что на 2,9 % выше чем в 2015 году.

Капитальные расходы уменьшились по сравнению с 2015 годом на 1,3 % и составили 12,7 %.

Для повышения обоснованности расходов, усиления контроля над эффективностью использования бюджетных средств предлагается внедрение программно-целевого метода в планировании бюджета.

Понятие «программно-целевой метод в бюджетном процессе» было введено в Бюджетный Кодекс Республики Беларусь в 2015 году.

Данный метод представляет собой управление средствами республиканского и местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов при выполнении государственных программ и направлен на достижение конкретных результатов с учетом оценки эффективности использования данных средств на всех стадиях бюджетного процесса.

**4) Создание предпосылок для развития малого и среднего бизнеса, что позволит решить проблему дополнительной доходной части бюджета.** Одним из приоритетных направлений увеличения доходов бюджета следует рассматривать дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса.

Анализируя поступления в бюджет, можно сделать вывод о том, что малый и средний бизнес является значимой составной частью доходов бюджета, наполняя более 20 % от общих доходных поступлений (таблица 1). Несмотря на сохраняющуюся тенденцию уменьшения количества субъектов малого и среднего бизнеса, их поступления в бюджет имеют тенденцию к увеличению.

Таблица 1 – Сведения о поступлениях в бюджет от субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь за 2014–2016 г.

| Показатели | Количество, единиц | | | Поступление платежей в бюджет, *млн. деноминированных рублей* | | | Уд. вес в общих поступлениях региона, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | на 01.01. 2015 г. | на 01.01. 2016 г. | на 01.01. 2017 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Субъекты малого предпринимательства Республики Беларусь, всего | 363 695 | 351 927 | 346 013 | 3 482,2 | 4 084,9 | 4 825,2 | 20,7 | 21,1 | 23,4 |
| В том числе: 1) организации – субъекты малого предпринимательства: | 114 743 | 111 146 | 110 018 | 3 107,1 | 3 663,6 | 4 395,3 | 18,5 | 19,0 | 21,3 |
| а) малые организации (от 16 до 100 чел.) | 12 499 | 11 626 | 10 968 | 1 985,8 | 2 250,4 | 2 694,8 | 11,8 | 11,6 | 13,1 |
| б) микроорганизации (до 15 чел.) | 102 244 | 99 520 | 99 050 | 1 121,2 | 1 413,2 | 1 700,5 | 6,7 | 7,3 | 8,3 |
| 2) Индивидуальные предприниматели | 248 952 | 240 781 | 235 995 | 375,1 | 421,3 | 429,9 | 2,2 | 2,2 | 2,1 |
| 3) Средние организации (от 101 до 250 чел.) | 2 474 | 2 371 | 2 278 | 1 205,4 | 1 430,4 | 1 539,5 | 7,2 | 7,4 | 7,5 |

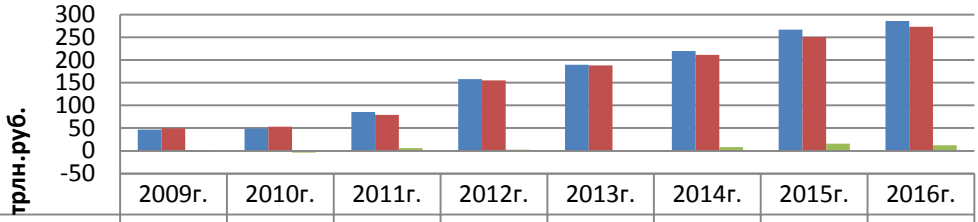
**5) Совершенствование межбюджетных отношений.** В условиях ограниченности бюджетных ресурсов необходимо обеспечить их рациональное использование. Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках бюджетных отношений, возникающих между бюджетами отдельных уровней при передаче и получении бюджетных ресурсов.

Следовательно, для принятия обоснованных решений о выделении и использовании бюджетных ресурсов целесообразно оценивать эффективность трансфертной политики в Республике Беларусь.

**6) Бюджетный дефицит/профицит в Республики Беларусь и управление им.** В последние годы в Республике Беларусь формируется профицитный бюджет и исполнение его так же идет с профицитом. Однако не все экономисты считают, что профицит бюджета – благо для страны. Так, есть мнение, что из-за того, что профицитный бюджет – следствие жесткой экономической политики, его результатом является недостаток свободных оборотных средств в экономике, в частности снижение ликвидности кредитных организаций.

Проанализировав ежегодное исполнение консолидированного бюджета Республики Беларусь за 2009–2016 гг. можно сделать вывод, что бюджетная политика нашей страны направлена на достижение сбалансированности бюджета, при этом, необходимо отметить, что с 2011 года замечена тенденция превышения планируемых доходов над расходами, т. е. профицита бюджета.

Таким образом, решение всех изложенных проблем позволит государству выйти на благоприятствующий уровень как для финансовой системы, так и для экономики страны в целом.




| | 2009г. | 2010г. | 2011г. | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Доходы | 46,7 | 48,8 | 85,6 | 158 | 189,2 | 219,3 | 266,3 | 285,3 |
| Расходы | 49,2 | 53 | 79,4 | 155,2 | 187,8 | 211,2 | 250,4 | 273,2 |
| Дефицит/Профицит | -2,5 | -4,2 | 6,2 | 2,8 | 1,5 | 8,1 | 15,9 | 12 |

Рисунок 5 – Исполнение консолидированного бюджета Республики Беларусь за 2009–2016 гг. трлн. рублей [4]

## Литература

1 Сорокина, Т. В. Государственный бюджет : учеб. пособие для вузов / Т. В. Сорокина. – Минск : БГЭУ,2012/ – 618с.

2 Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь / Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by/ (дата обращения: 24.04.2017).

3 Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь / Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: http://www.nalog.gov.by/ru (дата обращения: 24.04.2017).

4 Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь / О состоянии государственных финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by/upload/bp/doklad/2016/ym2016.pdf (дата обращения: 24.04.2017).

**УДК 005.953:338.45:664(476.2-37Б.Кошелево)**

***И. И. Зайцева***

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ НАБОРА ПЕРСОНАЛА ООО «ЛОДЖИКБОКС»

*Современный рынок и формы его функционирования кардинальным образом изменили отношение к человеческим ресурсам. На нынешнем этапе развития экономических систем набор персонала является приоритетной задачей, стоящей перед руководством любой организации. В статье рассматриваются основные основные организационные элементы системы набора персонала в ООО «ЛоджикБокс». Выделены особенности набора персонала в разрезе категорий. Рассмотрена этапность процесса набора персонала.*

ООО «ЛоджикБокс» является предприятием химической отрасли, что напрямую оказывает влияние на выбор методик набора персонала [1]. Специфичность необходимых

для предприятия профессий значительно осложняет данный процесс, так как на территории нашей страны нет специализированных учебных заведений, которые бы подготавливали рабочих необходимой квалификации. Также значительно осложняет процесс территориальное расположение предприятия. Оно находится в районном городе Буда-Кошелево, численность населения которого составляет всего 8,6 тыс. чел. К тому же на территории города функционирует крупный конкурент для предприятия, который значительно дольше функционирует в отрасли.

Кадровой службой организации разработаны различные подходы к формированию кадрового состава. По данным на 2015 год численность сотрудников предприятия составляет 75 человек, 15 из которых служащие и 60 рабочие. В перспективе развития предполагается расширение производства, увеличение номенклатуры выпускаемой продукции. Такие мероприятия потребуют увеличение штатной численности организации.

Механизм набора персонала полностью курируется кадровой службой организации. Руководство предприятия не прибегает к услугам аутсорсинговых и кадровых агентств, а лишь отдельные функциональные части механизма осуществляет путем привлечения сторонних организаций.

На рисунке 1 представлена организационная структура системы управления персоналом в ООО «ЛоджикБокс».

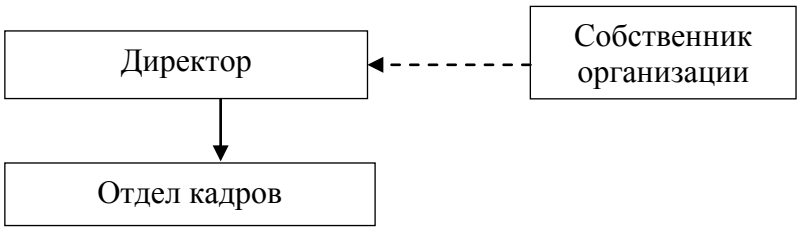



Рисунок 1 – Организационная структура управления персоналом в ООО «ЛоджикБокс»

Организационная структура управления персоналом является функциональной и представлена двумя основными звеньями. Весь процесс определения потребности в персонале и сам процесс подбора и набора четко регламентируется директором предприятия. Отдел кадров организации состоит из двух специалистов: начальник отдела кадров и менеджера по кадрам. Такая иерархия управления позволяет более четко регулировать процесс набора персонала управленческим составом.

Специфичность системы проведения собеседования на рассматриваемом предприятии заключается в специально создаваемой комиссии. В состав данной комиссии входит директор организации со своими заместителями, начальник кадровой службы и, по возможности, собственник организации. Однако, при наборе сотрудников категории служащих присутствие собственника организации является обязательным требованием. Именно данный факт повлиял на отражение организационной структуры и появлении второстепенного функционального звена.

Для ООО «ЛоджикБокс» процесс набора персонала является важным бизнес-процессом и регулируется на каждом уровне управления. Роль начальника кадровой службы заключается в регулировании, координировании, планировании и прогнозировании процесса набора персонала, а также контроль за выполнением процесса его непосредственным подчиненным – менеджером по кадрам предприятия. В данном случае на него полностью ложиться ответственность за подготовку, организацию и проведению мероприятий в сфере набора персонала. Начальник отдела кадров также несет ответственность за надлежащее исполнение указаний и рекомендаций директора предприятия в сфере набора персонала, за своевременное выполнение своих обязанностей;

за доведение плановых показателей до фактических, за разработку и внедрение мероприятий по совершенствованию процесса набора персонала на предприятие и т. д. Результативность проделанной им работы за период отражается в различных видах отчетности, которые контролируются директором организации. Директор предприятия несет ответственность за конечные результаты деятельности кадровой службы, за правильную организацию работы отдела и т. д. В его непосредственной обязанности находится доведение до сотрудников указаний в сфере набора персонала, основываясь на которые будет строится работа отдела.

Рассмотрим применяемые методики набора персонала для разных категорий сотрудников. Рассмотрение стоит начать с системы набора служащих и специалистов.

Большая часть состава специалистов и служащих была укомплектована на предприятии на этапе его создания. Не большая численность характеризуется тем, что часть сотрудников выполняют несколько функций по смежным профессиям.

Набор служащих на предприятии ООО «ЛоджикБокс» проводится в следующей последовательности:

– определение потребности в персонале;

– составление ряда основных как психологических, так и профессиональных требований к соискателю;

– поиск необходимо специалиста по средствам сети Интернет при помощи оставления заявок о вакансия и различных сайтах, поиск «самостоятельного» претендента, использование средств местной газеты;

– анализ принятых резюме от соискателей;

– приглашение потенциального сотрудника на собеседование;

– определение по результатам собеседования необходимости дальнейшего испытания соискателя;

– обработка полученной информации;

– принятие итогового решения.

Рассмотрим каждый из перечисленных этапов подробно, с учетом специфики производства предприятия.

Первостепенным этапом является определение потребностей в специалистах различных категорий и направлений. Так как с каждым годом предприятие расширяется, то и потребность в специалистах постоянно растет в связи с увеличением объемов информации, которую необходимо анализировать и обрабатывать.

После определение количества необходимых специалистов, кадровая служба предприятия составляет карту требований к профессии и психограмму. В связи с отсутствием в штате организации собственного психолога, кадровая служба обращается к специалистам данной отрасли, для составления психограммы и обработки ее результатов в дальнейшем. Карта требований к профессии содержит перечень необходимых знаний и навыков потенциального кандидата на должность с учетом уровня сложности работ, необходимых к выполнению. Такая карта на первичных этапах позволяет из общего потока резюме сделать выборку наиболее подходящих соискателей, которые в дальнейшем могут рассматриваться на должность.

При наборе персонала на предприятии ООО «ЛоджикБокс» важную роль играет резюме соискателя. Предприятие не выдвигает особенных требований к его содержанию, однако кадровая служба тщательно просматривает все входящие заявки, на предмет нахождения среди них уникального специалиста. При поиске кандидата на руководящую должность особое внимание уделяется тому, как составлено резюме, насколько полно и кратко оно характеризует кандидата.

Следующим этапом в системе набора персонала является размещение заявки о вакансии в различных источниках. ООО «ЛоджикБокс» использует в своей практике следующие источники:

– специализированные ресурсы сети Интернет;
– официальный сайт предприятия;
– объявления в местную газету и специализированные печатные издания;
– поиск среди входящих заявок.

По данным, полученным от кадровой службы предприятия известно, что 81 % всех сотрудников организации были набраны из числа самостоятельных соискателей, то есть по средствам поиска среди входящих заявок. Около 10% сотрудников было отобрано по объявлениям на специализированных порталах и печатных изданиях. Оставшиеся 9% сотрудников это те работники, которые получили официальное приглашение о трудоустройстве от руководства организации. Практически все служащие организации относятся к тем самым 9 % (именно 7,7 %) и до прихода в организацию имели место работы на другом предприятии.

Проанализировав принятые от соискателей резюме, сотрудники кадровой службы производят отбор интересующих их претендентов. И следующим этапом набора является приглашение на собеседование.

ООО «ЛоджикБокс» в своей системе набора персонала не использует методики группового собеседования, а проводит беседу с каждым соискателем в отдельности, чтобы уделить как можно больше внимания всесторонней оценке кандидата.

Собеседование проходит в два этапа. На первом этапе кандидату задаются вопросы, касающиеся его личных качеств, прошлых мест работы и причин выбора именно этой организации. Далее ему предлагается пройти заранее подготовленное анкетирование, которое оценит психологические и другие качества человека. Как таковые, профессиональные знания, на собеседовании не проверяются. Соискателю лишь задаются косвенные вопросы, которые непосредственно касаются его будущей рабочей функции.

По завершению собеседования результаты обрабатываются с участием дополнительно нанятого специалиста в области психологии. После обработки данных составляется краткая характеристика сотрудника и ему выставляются баллы, которые зависят от соответствия показателей кандидата заданным заранее значениям в карте профессии.

Завершающим этапом является приглашение выбранного кандидата на работу в организацию.

Что касается набора рабочих, то ход процесса практически не отличается от процесса набора служащих. Исключением является содержание анкеты и требования к соискателю.

При наборе рабочих, организация сталкивается с проблемами, связанными с отсутствием необходимого образования у кандидатов. Именно поэтому ужесточается отбор по психологическим качествам, таким как ответственность, желание трудиться, наличие внутренних и внешних стимулов и мотивов к труду, самосознание кандидата и т. д.

Предприятие ООО «ЛоджикБокс» осуществляет самостоятельную профессиональную подготовку рабочих непосредственно в ходе производственного процесса. Такой метод обеспечивает движение вверх по карьерной лестнице самым различным категориям рабочих. Изначально кандидата отбирается с наличием определенных технических навыков и прикрепляется к основному работнику на два месяца. В этот период, выполняя работу вспомогательного персонала, кандидат обучается всем тонкостям работы основного рабочего и по истечению срока обучения сдает экзамен, на обладание профессиональными знаниями. При успешном завершении экзамена работнику повышается его разряд и изменяются условия труда. Такое движение рабочих происходит постоянно. При отрицательных результатах экзаменационного испытания работником, ставится вопрос об его увольнении, либо перемещении на другую должность.

Вся необходимая документация для организации и реализации процесса набора персонала составляется, обрабатывается и хранится в отделе кадров. Делопроизводство в данном направление практически полностью автоматизировано. Личные дела сотрудников,

приказы о движении персонала, отчетность по их работе за период – вся эта и другая документация составляется менеджером по кадром, а за ее правильность и сохранность несет ответственность начальник кадрового подразделения.

Система набора персонала в ООО «ЛоджикБокс» носит более классических характер. Применение специфических методов набора полностью отсутствует в организации, что может является источником повышения эффективности данного механизма. На предприятии слабо разделяются методики набора различных категорий сотрудников. При разделении процесса по направлениям, можно гарантировать более качественное выполнение работ по набору, что принесет соответствующий экономический эффект для предприятия.

**Литература**

1 Официальный сайт ООО «ЛоджикБокс» [Электронный ресурс]. – 2017.– URL: https://logicbox.by (дата обращения: 10.04.2017).

**УДК 364-786:331.5.024.5-056.24/-056.36(476)**

***Ю. А. Иванькова***

## ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЕАБИЛИТАЦИИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ С ОСОБЕННОСТЯМИ ПСИХОФИЗИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Формирование качественного уровня жизнедеятельности людей с особенностями психофизического развития включает множество компонентов, поскольку происходит на протяжении всей их жизни. В статье рассматриваются основные законодательно регламентированные понятие и элементы реабилитации и занятости людей с особенностями психофизического развития в Республики Беларусь. Выделены элементы медицинской, профессиональной, профессиональной и трудовой реабилитации.*

Реабилитация людей с особенностями психофизического развития представляет собой создание условий для удовлетворения их особых социальных потребностей и обеспечивается наиболее полное включение таких людей в совместный процесс жизнедеятельности общества, учитывая разные возможности и потребности обеих групп.

Законы Республики Беларусь «О социальной защите инвалидов в Республике Беларусь», «О предупреждении инвалидности и реабилитации инвалидов», а также Инструкция о порядке и критериях определения группы и причины инвалидности дают следующие определения терминам:

– жизнедеятельность – совокупность всех видов деятельности в рамках целостного организма, достигаемая за счет взаимодействия функций различных органов и систем в рамках целостного организма, способствующая формированию сложных биосоциальных функций индивидуума (категорий жизнедеятельности), обеспечивающих независимое существование в окружающей среде;

– безбарьерная среда жизнедеятельности – среда обитания в зданиях и сооружениях, приспособленная к возможностям физически ослабленных лиц (далее – ФОЛ) и создающая условия для их самостоятельной (без постоянной помощи практически здоровых людей) деятельности;

– инвалид – лицо с устойчивыми физическими, психическими, интеллектуальными или сенсорными нарушениями, которые при взаимодействии с различными барьерами мешают полному и эффективному участию его в жизни общества наравне с другими гражданами;

– физически ослабленные лица - лица, испытывающие затруднения при самостоятельном передвижении, получении услуг, необходимой информации, при ориентировании в пространстве, а также инвалиды, граждане пожилого возраста, лица с временными или стойкими нарушениями здоровья, беременные женщины, лица с детьми в возрасте до 3 лет, иные лица, испытывающие затруднения при передвижении и (или) потреблении услуг [1, 2].

В законодательстве Республики Беларусь в зависимости от вида нормативно-правового акта встречаются оба понятия: «инвалид» и «лицо с особенностями психофизического развития». Второе понятие более объемное и включает в себя первое, то есть не каждый ребенок с ОПФР является инвалидом, но каждый инвалид подходит под категорию лица с ОПФР. Таким образом, в работе будут встречаться оба понятия в зависимости от трактовки в законодательстве.

Закон «О предупреждении инвалидности и реабилитации инвалидов» также выделяет несколько разновидностей реабилитации (рисунок 1) и дает им следующие понятия:

– медицинская реабилитация инвалидов – комплекс мероприятий, направленных на восстановление жизнедеятельности организма человека и компенсацию его функциональных возможностей, нарушенных вследствие перенесенных заболеваний;

– профессиональная реабилитация инвалидов – комплекс мероприятий, направленных на полное или частичное восстановление трудоспособности, включающий профессиональную ориентацию, профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации инвалидов;

– реабилитация инвалидов – система мер, направленных на оказание помощи инвалидам в достижении ими оптимального физического, интеллектуального и социального уровней деятельности, а также поддержание их посредством предоставления необходимых средств, услуг, информации и иными способами, обеспечивающими улучшение качества жизни и расширение рамок их независимости, состоящая из медицинской, профессиональной, трудовой и социальной реабилитации;

– социальная реабилитация инвалидов – комплекс мероприятий, направленных на улучшение качества жизни инвалидов посредством создания им условий для независимого проживания и интеграции в общество;

– трудовая реабилитация инвалидов – комплекс мероприятий, направленных на обеспечение инвалидам возможности получения и (или) сохранения подходящей для них работы, включающей адаптацию к трудовой деятельности и трудоустройству инвалидов.

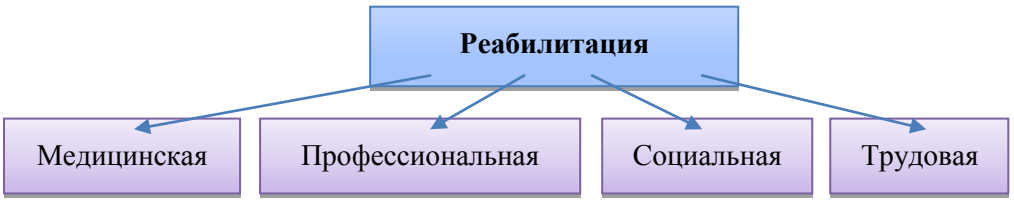



Рисунок 1 – Разновидности реабилитации

Через образовательную систему обеспечивается социальная и профессиональная реабилитация, а через центры предоставления занятости – профессиональная и трудовая. Медицинская реабилитация предоставляется отдельно медицинскими учреждениями на протяжении всей жизни по мере необходимости.

Таким образом, реабилитация в любом своем проявлении, как правило, происходит на протяжении всей жизни инвалида (рисунок 2):

– период раннего младенчества: от 0 до 3 лет – оказание ранней комплексной помощи. Ее оказывают все специалисты: и инструктор ЛФК, и массажист, и психолог,

и социальный педагог и др. квалифицированные специалисты. На этом этапе работа ведется как с самим ребенком, так и с его родителями;

– дошкольный период: от 4 и, как правило, если тяжелые дети, то до 7–8 лет, если легкие нарушения – до 6 лет – предоставляется обучение по специальным программам дошкольного образования;

– период обязательного обучения: от 7–8 и до 16–18 лет – получение общего специального образования;

– период среднего образования и профессиональной подготовки (от 15 до 18 лет и вплоть до 21 года – для незрячих, глухих, с нарушением опорно-двигательного аппарата);

– период обучения (получения реабилитации) взрослых-инвалидов.

Таким образом, с помощью образовательной системы люди с ОПФР могут получить социальную и профессиональную реабилитацию.

Вместе с тем, люди с ОПФР получают медицинскую реабилитацию в медицинских центрах, таких как, например: Республиканский центр медицинской реабилитации и бальнеолечения, УЗ «Минский областной центр медицинской реабилитации «Загорье», Республиканский научно-практический центр медицинской экспертизы и реабилитации, Республиканская клиническая больница медицинской реабилитации, Республиканский клинический медицинский центр Управления делами Президента Республики Беларусь, Областной детский центр медицинской реабилитации «Космос», Детские оздоровительные центры и многое другое.

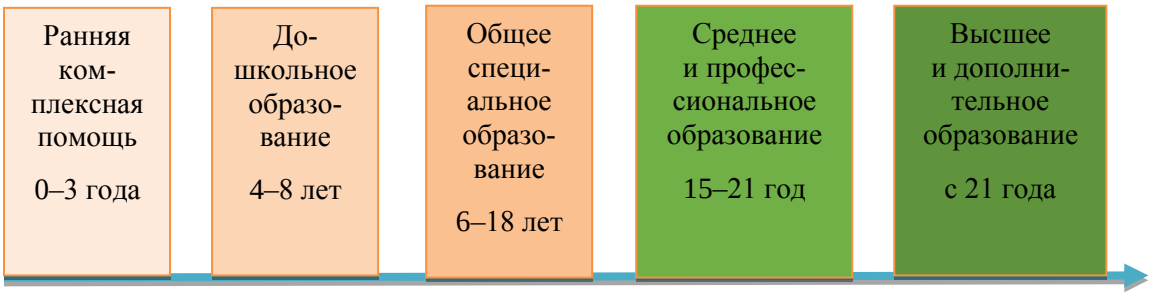



Рисунок 2 – Этапы получения социальной и профессиональной реабилитации

Трудовая и отчасти профессиональная реабилитация проходят уже в процессе трудовой занятости лиц с ОФПР.

Закон Республики Беларусь «О занятости населения Республики Беларусь» не дает отдельного определения занятости для людей с особенностями психофизического развития, а прописывает это в общем значении для всех граждан страны:

– занятость – это деятельность граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Республике Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства, которым предоставлены статус беженца или убежище в Республике Беларусь, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая им заработную плату, вознаграждение за выполненную работу (оказанную услугу, создание объектов интеллектуальной собственности), иной доход;

Обеспечение занятости – это обеспечение равных возможностей всем гражданам независимо от пола, расы, национальности, языка, религиозных или политических убеждений, участия или неучастия в профессиональных союзах или иных общественных объединениях, имущественного или служебного положения, возраста, места жительства, недостатков физического или психического характера, если они не препятствуют выполнению соответствующих трудовых обязанностей, иных обстоятельств,

не связанных с деловыми качествами и не обусловленных спецификой трудовой функции или статуса работника, в реализации права на труд, означающего право на выбор профессии, рода занятий и работы в соответствии с призванием, способностями, образованием, профессиональной подготовкой и с учетом общественных потребностей, а также на здоровые и безопасные условия труда.

Обеспечением занятости занимаются, как правило, учреждения образования, поскольку по окончанию обучения они обязаны трудоустроить выпускников. Так, из образовательной сети, которая была описана выше, обязательным трудоустройством занимаются учреждения профессионального, высшего и дополнительного образования.

Кроме того, если ребенок не прошел такого рода обучение, а просто закончил интегрированный класс в общеобразовательной школе, то по итогам получения среднего специального образования в отношении выпускников учреждений на протяжении двух лет после окончания учреждения образования осуществляется патронат.

Патронат – оказание индивидуально ориентированной социально-педагогической, психолого-педагогической, социально-психологической, социально-правовой помощи выпускникам из числа лиц с ОПФР на начальном этапе их самостоятельной жизни (из методических рекомендаций по организации патронатного сопровождения выпускников с ОПФР). Патронат фактически является отсроченным контролем качества деятельности учреждений образования.

Вместе с тем, своевременное оказание необходимой помощи и поддержки способствует более успешной социализации выпускников.

Также трудоустройством лиц с ОПФР, которые не получили должного профессионального или высшего образования, занимается территориальный центр социального обслуживания населения (ТЦСОН). К нему на контроль и учет передает всю информацию центр коррекционно-развивающего обучения и реабилитации (ЦКРОиР). Территориальный центр занимается как предоставлением трудовой реабилитации, так и последующим трудоустройством.

И не следует забывать, что опекуны в праве самостоятельно подыскивать соответствующую работу лицам с ОПФР.

Таким образом, всего можно выделить 5 основных субъектов обеспечения трудоустройства – смотреть рисунок 3.

Если же здоровье не позволяет ребенку поступить в высшее учебное заведение либо получить любого рода иную профессиональную (трудовую) реабилитацию, то он после получения заключения от ЦКРОиР (окончания обучения) переходит на учет и в банк данных ТЦСОН и уже там состоит на учете.

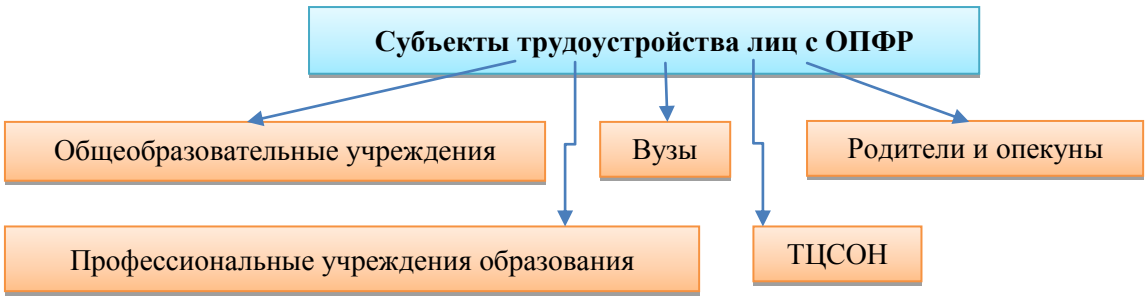



Рисунок 3 – Субъекты трудоустройства лиц с ОПФР

Целью деятельности Центра является осуществление на закрепленной территории организационной, практической и методической деятельности по социальному обслуживанию и оказанию социальных услуг гражданам (семьям), оказавшимся в трудной

жизненной ситуации. В центре организуются различного рода кружки, конкурсы, также работает комната дневного пребывания, которую могут посещать люди с ОПФР по достижению 18-летнего возраста за счет средств государственного бюджета.

Кроме того, занятость организует Центр занятости населения на территориальном уровне, а также люди с ОПФР, их опекуны самостоятельно (рисунок 4).

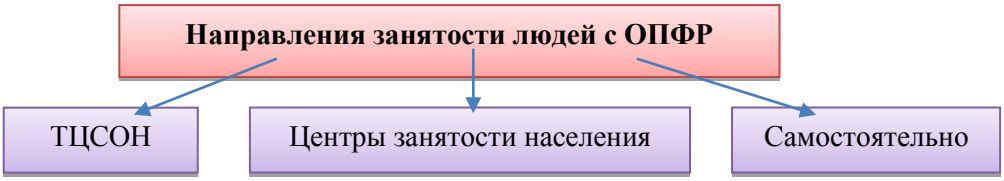



Рисунок 4 – Направления занятости людей с ОПФР

Таким образом, существует несколько разновидностей реабилитации, которые определяют ту или иную сферу оказания реабилитационных услуг. В целом, все указанные виды направленны на оказание помощи инвалидам в достижении ими оптимального физического, интеллектуального и социального уровней деятельности, а также поддержание их посредством предоставления необходимых средств, услуг, информации.

**Литература**

1 О социальной защите инвалидов в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 11 ноября 1991 г. № 1224-XII (с изм. и доп. от 11 июля 2007 года № 253-З) [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://pravo.levonevsky.org (дата обращения: 13.03.2017).

2 О предупреждении инвалидности и реабилитации инвалидов: Закон Республики Беларусь от 17 октября 1994 г. № 3317-XII (с изм. и доп. от 20 июля 2006 года № 162-З) [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://pravo.levonevsky.org (дата обращения: 13.03.2017).

**УДК 338.439-027.45(476.2)**

***А. В. Игнатович***

## ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ: ВЫБОР МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА

*Статья посвящена одной из основных сфер экономической безопасности региона. При видимом решении проблемы обеспечения населения области продовольствием, широком развитии сельскохозяйственного производства, наличии большого перечня предприятий перерабатывающей промышленности и других достижения на этом поприще, представляется важным выяснить, по каким параметрам следует судить о том, насколько население обеспечено продуктами, какого качества эти продукты, достаточно ли только из калорийности или важны и другие составляющие.*

Для продовольственного рынка характерно большое число элементов и хозяйственных связей между ними, что позволяет рассматривать его как сложную экономическую систему, определить входные и выходные товарные, финансовые и информационные потоки, цель, задачи, принципы функционирования, угрозы для экономической безопасности региона и критерии ее оценки и обеспечения.

Направлениями системного анализа регионального продовольственного рынка являются: выявление закономерностей и тенденций развития системы; исследование объекта как ограниченного множества взаимодействующих элементов и подсистем; изучение конфигураций связей между элементами, направлений и степени взаимодействия; определение функций субъекта и его места в иерархии систем более высокого уровня.

Экономическая система продовольственного рынка состоит из взаимосвязанных составляющих – процессов производства продовольствия и сырья, продуктовых рынков и экономического механизма функционирования – и обладает следующими свойствами:

– целостностью, характеризующей способность хозяйствующих субъектов, объединенных в систему, придавать ей качества, которые отсутствуют у каждого системообразующего элемента в отдельности;

– делимостью, заключающейся в возможности выделения в составе продовольственного рынка подсистем и их элементов по функциональному, организационному, ресурсному, технологическому признакам;

– автономностью, предполагающей исследование системы как единого целого с уже последующим более глубоким анализом регионального продовольственного рынка как части национального;

– структурированностью, позволяющей получить схему вертикальных и горизонтальных связей между элементами, образующими систему, и классифицировать рынок по территориальному признаку, субъектам рыночных отношений, товарным группам, конъюнктурному развитию, экономическому и правовому стимулу, уровню продовольственной безопасности.

Важнейшими принципами функционирования системы продовольственного рынка являются: комплексность; этапность в выборе стабилизационных факторов; пропорциональность на каждом этапе развития и уровне взаимодействия элементов; цикличность; устойчивость.

Экономически безопасная продовольственная система должна содержать следующие характеристики: способность эффективно использовать влияние факторов внешней среды; стремление системы к достижению оптимальной долговременной пропорциональности между совокупными потребностями и ресурсами (между объемами производства продукции и рыночным спросом); рациональное использование производственных ресурсов с учетом требований продовольственной безопасности (необходимо учитывать, что рациональность использования ресурсов внутри экономической системы недостаточна для устойчивого удовлетворения потребности); наличие социальной, экономической и экологической составляющих [1, с. 67–68].

Устойчивость продовольственного рынка можно рассматривать как способность его субъектов динамично поддерживать рациональную пропорциональность между факторами производства, обмена, распределения и потребления, а также необходимые темпы развития в условиях постоянно изменяющейся внешней среды для стабильного, достаточного и качественного удовлетворения потребности населения в жизнеобеспечивающих видах продовольствия при сохранении этой возможности для будущих поколений.

Хозяйственный механизм устойчивого развития продовольственного рынка обеспечивает эффективное функционирование самостоятельных, самоуправляемых подсистем и элементов как единого целого на основе согласования интересов и создания стабильных связей между субъектами в условиях их постоянного взаимодействия с природной средой, биосистемами, системой рисков и неопределенностей.

С позиций теории управления динамичная система регионального продовольственного рынка изменяется во времени и пространстве, в ней происходят постоянные переходы из одного состояния в другое вследствие непрерывно возникающих противоречий, вызванных влиянием деструктивных (снижающих общий уровень устойчивости) и стабилизационных (способствующих эволюционному развитию) факторов.

Правомерно выделять *две основные группы деструктивных факторов (угроз).*

*Первая группа*, в которую входят временные факторы с краткосрочным характером отрицательного воздействия, включает:

− нестабильность аграрного производства и возможность возникновения неблагоприятных природных условий, снижающих уровень самообеспеченности региона продовольствием и сырьем в отдельные периоды;

− зависимость продовольственного обеспечения региона от внешних источников на фоне нестабильной конъюнктуры национального и мировых рынков и валютных поступлений от импорта;

− недостаточный уровень конкурентоспособности продукции местных товаропроизводителей на межрегиональном и внешнем рынках.

*Вторая группа* объединяет структурные факторы, способные вызывать угрозу продовольственной безопасности:

− наличие домохозяйств с уровнем денежных доходов на человека ниже прожиточного минимума;

− несбалансированность рациона питания по отдельным составляющим, что является угрозой здоровью нации или отдельных групп населения;

− наличие территорий, продовольственное снабжение которых не обеспечивается рыночными механизмами в силу неблагоприятных внешних условий;

− недостаточный контроль безопасности, в силу чего продовольствие само становится угрозой жизни и здоровью населения;

− сокращение природного потенциала аграрного производства, ведущее к снижению уровня продовольственного самообеспечения региона;

− низкий материально-технический, финансовый, инновационный, научно-технический потенциал АПК [2, с. 34].

С нашей точки зрения, наиболее приемлемыми применительно к региональному продовольственному рынку подходами к оценке устойчивости являются:

– адаптивный – факторная оценка потенциала адаптивности продовольственной системы к изменению внешних условий;

– динамический – исследование колеблемости рядов динамики, характеризующей устойчивость основных тенденций развития рынка;

– статический – определение границ развития рынка, в пределах которых сохраняется его адаптивность к изменению внешних факторов, выполняется целевая функция, отсутствует угроза продовольственной безопасности.

Выделенные подходы должны применяться комплексно и опираться на критерии продовольственной безопасности, что позволит своевременно выявить и количественно оценить деструктивные факторы и потенциальные угрозы функционирования регионального рынка, а также обосновать направления стабилизации.

Применение системного подхода позволяет выявить следующие принципы устойчивого развития продовольственного рынка:

– инновационность стратегии развития, реализуемой на всех уровнях организации субъектов хозяйствования;

– формирование механизма государственного регулирования стабилизационных факторов;

– адаптивность целей, задач и механизмов функционирования к изменению внутренних и внешних условий;

– сохранение устойчивости системы при нестабильности отдельных подсистем и элементов;

– обоснование направлений развития и темпов достижения заданных ориентиров (принцип предполагает сопоставление рыночных ресурсов продовольствия с платежеспособным спросом населения с учетом показателей социально-экономического развития республики и регионов, предусмотренных стратегическими документами);

– ориентация на самообеспечение жизненно важными видами продовольствия и сырья при одновременном использовании преимуществ межрегионального разделения труда;

– долгосрочная сбалансированность продуктовых рынков по спросу и предложению;

– конкурентная устойчивость субъектов, предполагающая способность поддерживать в долгосрочном периоде эффективность сбыта на конкретном рынке при использовании возможностей внешней среды.

Под продовольственной безопасностью, таким образом, следует понимать такое состояние экономики, при котором независимо от конъюнктуры мировых рынков гарантируется стабильное обеспечение населения продовольствием в количестве, соответствующем научно обоснованным параметрам (предложение), с одной стороны, и создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм (спрос) – с другой стороны.

Главная цель достижения продовольственной безопасности гарантированное и устойчивое снабжение перерабатывающих предприятий сырьем, а населения – продовольствием, не подверженное влиянию внешних и внутренних неблагоприятных воздействий. Оно не должно быть уязвимым даже в случае роста цен, нехватки валюты.

Важнейшие условия достижения продовольственной безопасности: потенциальная физическая доступность продуктов питания для каждого человека; экономическая возможность приобретения продовольствия всем социальным группам населения, в том числе и малоимущим; потребление продуктов высокого качества в количестве, достаточном для рационального питания.

Достижение продовольственной безопасности предполагает решения ряда задач, важнейшие из которых следующие:

– создание стабильных экономических условий: проведение эффективной аграрной политики; обеспечение равных возможностей для субъектов хозяйствования; проведение рациональной политики в области занятости населения; осуществление социальной политики, направленной на искоренение бедности и неравенства в части доступности продовольствия;

– достижение устойчивого, интенсивного и разнообразного производства продовольствия, повышение его эффективности;

– содействие внедрению передовых технологий в области производства, переработки и хранения сырья и продовольствия;

– совершенствование размещения и специализации сельского хозяйства, направленных на самообеспечение регионов сырьем и продовольствием с учетом рационального использования преимуществ международного разделения труда, инвестирование аграрной сферы;

– проведение активной внешнеэкономической деятельности, оптимизация экспортно-импортной деятельности и др.

Учитывая множество задач, определяющих проблему продовольствия, а также сложность их решения, можно сделать вывод, что продовольственная безопасность страны обеспечивается совокупностью экономических и социальных условий, связанных как с развитием сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса, так и с общим состоянием национальной и мировой экономики. Соответственно – и продовольственной безопасности необходимо рассматривать девять продуктовых групп: зерно, картофель, овощи, плоды, сахар, масло растительное, молоко, мясо, яйца, а также продукты их переработки. Эти продукты на 90 % обеспечивают рацион питания населения в калориях и на 85 % – в основных пищевых веществах.

Баланс продовольственных ресурсов, достаточных для продовольственной безопасности и оптимального экспорта, в энергетических единицах по направлениям их формирования и расхода должен находиться в следующих пределах: собственное производство на продовольственные цели – 80–85 %; импорт – 15–20 %; экспорт – 15–20 % [3, с. 110].

Согласно методике ФАО состояние продовольственной безопасности оценивается двумя показателями: запасами зерна, оставшегося на хранение до урожая будущего года, и его производством на душу населения. Динамика запасов указывает на соотношение производства и потребления. Падение мирового уровня запасов до критического (предельного) означает, что мировая безопасность не стабильна и она на грани повышения цен на зерно.

Оценка продовольственного обеспечения по наличию запасов зерна и среднедушевому производству его приемлема для мониторинга угроз голода. В принципе она достаточна для оценки безопасности на высоких уровнях, то есть глобальном, субрегиональном и межгосударственном. Что касается последующих уровней – государственного и внутригосударственных (местного, социальных групп населения и домашних хозяйств), отслеживающих не только угрозы голода, но и качество продовольственного обеспечения, то эти показатели недостаточны.

Для оценки состояния и пределов продовольственной безопасности на государственном и внутригосударственных уровнях более приемлемы методические подходы, основу которых составляет принцип достаточного и сбалансированного питания, учитывающего физиологические нормы и индикаторы, включающие различный спектр характеристик и критериев, составляющих модель национальной продовольственной безопасности.

Критериями оценки достигнутого уровня национальной продовольственной безопасности страны являются: степень удовлетворения физиологических потребностей в компонентах и энергетическом содержании пищевого рациона; соответствие ограничениям по наличию в продуктах вредных для здоровья веществ; уровень физической и экономической доступности продовольствия; степень зависимости продовольственного снабжения страны и ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса от импортных поставок; размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в соответствии с нормативными потребностями..

Таким образом, сложности на рынке продовольствия усугубляются. Продовольственная проблема, хотя и медленно, но все больше приобретает черты продовольственной безопасности, решение которой требует согласованной политики и совместных практических действий мирового сообщества. Однако такие действия ни в современных условиях, ни в перспективе на глобальном уровне не просматриваются. Поэтому решать проблему продовольствия каждой стране, в том числе и Беларуси, предстоит исходя из своих возможностей, преимущественно на основе собственного производства при максимальных гарантиях безопасности.

Согласно существующим представлениям надежность продовольственной безопасности государства обеспечивается как собственными продуктами, так и наличием средств, необходимых для импорта продовольствия в нужных объемах. При малой степени потенциальной уязвимости продовольственное снабжение должно быть стабильно в случае любых осложнений (рост цен, нехватка валюты, нарушения в поступлении продовольствия по импорту, эмбарго на поставки). Продовольственная безопасность государств в целом, отдельного человека в частности рассматривается в контексте международного права и закреплена во Всемирной декларации прав человека 1948 года, Межамериканской хартии социальных гарантий, Пакта в отношении экономических, социальных и культурных прав, вступившего в силу в 1976 году, и других международных документах.

Экономический суверенитет любого государства предусматривает продовольственное самоопределение. Последнее означает свободу выбора каждой страной той или иной системы производства и распределения, внешней торговли продовольственными товарами, включая стремление к возможно более полному самообеспечению.

Рациональный уровень продовольственной безопасности страны предполагает оптимальное использование потенциала для нужд внутреннего рынка, а также всемерную активизацию внешнеэкономической деятельности: по импорту продуктов питания и сырья –

в объемах дефицита в ассортименте и с учетом эффективного использования международного разделения труда и конъюнктуры мирового рынка; по экспорту – в объемах положительного сальдо торгового баланса.

Рыночный механизм не в состоянии обеспечить равновесие спроса и предложения на рынке продовольствия и сырья даже при ценах и доходах, паритетных с другими отраслями. Поэтому защита внутреннего рынка и выравнивание условий производства – неизбежные компоненты экономической политики.

**Литература**

1 Ильина, З. М. Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты / З. М. Ильина, С. А. Кондратенко. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 218 с.

2 Кондратенко, С. А. Региональный продовольственный рынок / С. А. Кондратенко. – Минск : Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 218 с.

3 Гусаков, В. Г. Прогноз развития межрегиональных продовольственных и сырьевых связей и совершенствование внутриреспубликанского разделения труда / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск : БелНИИАЭ, 2013. – 120 с.

**УДК 330.43:330.143:336.71**

***Д. С. Католикова***

## ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ПРИБЫЛИ

*Рассматриваются вопросы анализа банковской деятельности, являющейся важнейшей частью экономики республики, с использованием эконометрических методов и моделей. Это позволяет определить факторы, в наибольшей степени влияющие на эффективность работы всей банковской системы, сформулировать стратегию улучшения функционирования банков и банковской системы в целом. Построенная эконометрическая модель позволяет проанализировать основные факторы, определяющие изменение прибыли банков и, тем самым, обосновать политику банков, направленную на повышение эффективности их деятельности.*

Банковская система всегда являлась одной из важнейших частей рыночной экономики. Ведь именно банки проводят различные денежные расчеты, привлекают депозиты, чтобы, таким образом, при перераспределении капитала создавать возможность для кредитования субъектов хозяйствования и многое другое. Получая прибыль от проведения различных операций, банки уплачивают налоги, тем самым способствуют формированию государственного бюджета. Именно поэтому данная тема в современных условиях является актуальной. Также с помощью эконометрических моделей и методов можно определить, что в наибольшей степени влияет на эффективность работы всей банковской системы. В результате можно определить стратегию улучшения функционирования банков и банковской системы в целом.

В исследовании используются данные о деятельности банковского сектора, размещенные на сайте Национального банка Республики Беларусь за 2009–2016 года, представленные в таблице 1 [1].

Чтобы выявить эффективность банковской деятельности, основываясь на полученной банками прибыли, можно использовать множественный регрессионный анализ. В качестве анализируемой переменной использовалась переменная $Y$ – «Прибыль до налогообложения».

Таблица 1 – Исходные данные для анализа деятельности банковской сферы Республики Беларусь

| Годы | Чистые процентные доходы, $X_1$ | Чистые комиссионные доходы, $X_2$ | Чистый доход по операциям с иностранной валютой, $X_3$ | Чистый доход по операциям с ценными бумагами, $X_4$ | Прибыль (до выплаты налогов), $Y$ |
|---|---|---|---|---|---|
| 2008 | 1 594,3 | 1 248,2 | 713,1 | -1,4 | 989,9 |
| 2009 | 2 749,5 | 1 439,1 | 225,5 | 34,4 | 1 452,5 |
| 2010 | 4 102,2 | 1 793,2 | 893,0 | 7,8 | 2 103,4 |
| 2011 | 6 968,7 | 3 029,4 | -8308,0 | 85,1 | 3 769,8 |
| 2012 | 11 611,9 | 5 850,7 | 1 751,5 | 71,6 | 6 293,5 |
| 2013 | 12 942,6 | 7 334,8 | 1 319,0 | 229,6 | 8 150,4 |
| 2014 | 16 189,3 | 8 423,7 | 1 451,4 | 44,3 | 9 026,8 |
| 2015 | 20 501,6 | 8 804,8 | 4 761,0 | 17,7 | 7 393,6 |
| 2016 * | 31 130 | 8 517 | 4 526 | 113 | 10 330 |

Примечание: данные за 2016 год приведены до деноминации (млрд. руб.)

В результате анализа данных получены следующие результаты (рисунок 1).

ВЫВОД ИТОГОВ

| *Регрессионная статистика* | |
|---|---|
| Множественный R | 0,987599881 |
| R-квадрат | 0,975353525 |
| Нормированный R-квадрат | 0,950707051 |
| Стандартная ошибка | 778,1043617 |
| Наблюдения | 9 |

Дисперсионный анализ

| | *df* | *SS* | *MS* | *F* | *Значимость F* |
|---|---|---|---|---|---|
| Регрессия | 4 | 95839146,99 | 23959786,75 | 39,57375391 | 0,001792403 |
| Остаток | 4 | 2421785,591 | 605446,3977 | | |
| Итого | 8 | 98260932,58 | | | |

| | *Коэффициенты* | *Стандартная ошибка* | *t-статистика* | *P-Значение* | *Нижние 95%* | *Верхние 95%* | *Нижние 95,0%* | *Верхние 95,0%* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Y-пересечение | 38,08156919 | 547,4377503 | 0,069563287 | 0,947880065 | -1481,849293 | 1558,012431 | -1481,849293 | 1558,012431 |
| Переменная X 1 | 0,104136221 | 0,063588091 | 1,637668622 | 0,176832772 | -0,072412623 | 0,280685065 | -0,072412623 | 0,280685065 |
| Переменная X 2 | 0,730713821 | 0,195966579 | 3,72876755 | 0,020318671 | 0,186623372 | 1,27480427 | 0,186623372 | 1,27480427 |
| Переменная X 3 | -0,053251451 | 0,093258222 | -0,571010786 | 0,598542701 | -0,312177786 | 0,205674884 | -0,312177786 | 0,205674884 |
| Переменная X 4 | 7,304054047 | 4,552086072 | 1,604550953 | 0,183860935 | -5,334563047 | 19,94267114 | -5,334563047 | 19,94267114 |

ВЫВОД ОСТАТКА

| *Наблюдение* | *Предсказанное Y* | *Остатки* | *Стандартные остатки* |
|---|---|---|---|
| 1 | 1067,983653 | -78,08365286 | -0,141917931 |
| 2 | 1615,225627 | -162,7256265 | -0,295755684 |
| 3 | 1785,003276 | 318,396724 | 0,578689682 |
| 4 | 4041,388158 | -271,5881577 | -0,493614578 |
| 5 | 5952,188663 | 341,3113365 | 0,620337251 |
| 6 | 8352,286907 | -201,8869068 | -0,366931758 |
| 7 | 8125,568549 | 901,2314507 | 1,637998453 |
| 8 | 8482,581374 | -1088,981374 | -1,979236082 |
| 9 | 10087,67379 | 242,3262068 | 0,440430648 |

Рисунок 1 – Анализ данных множественной регрессии

Таким образом, уравнение множественной регрессии принимает вид (формула 1):

$$Y = 38{,}082 + 0{,}10414X_1 + 0{,}7307X_2 - 0{,}05325X_3 + 7{,}3041X_4. \quad (1)$$

Это значит, что доход банковской сферы увеличится на 0,104 14 млрд. руб. при изменении чистого процентного дохода на 1 млрд. рублей, при условии, что остальные показатели останутся неизменными. Также доход банков увеличится на 0,7307 млрд. руб. при изменении чистого комиссионного дохода на 1 млрд. руб., при условии, что остальные показатели останутся неизменными. Кроме того, исходя из уравнения множественной регрессии, можно сделать вывод, что банки станут получать доход на 0,7307 млрд. руб. при увеличении чистого дохода по операциям с иностранной валютой на 1 млрд. руб. Также можно заметить, что при увеличении чистого дохода по операциям с ценными бумагами на 1 млрд. руб. наблюдается рост общей прибыли банков на 7,3041 млрд. руб.

Коэффициента детерминации $R^2 = 0{,}975\ 4$ означает, что изменение зависимой переменной $Y$ (прибыль до налогообложения) на 97,54 % объясняется изменчивостью включенной в модель объясняющих переменных: чистые процентные доходы, чистые комиссионные доходы, чистый доход по операциям с иностранной валютой, чистый доход по операциям с ценными бумагами.

Далее необходимо проверить наличие мультиколлинеарности в модели. Для этого можно использовать метод Фаррара-Глоубера по первому виду статистических критериев (критерий «хи-квадрат») $\chi^2 = 34{,}82$.

Сравниваем полученное значение с табличным при $\nu = 6$ степенях свободы и уровне значимости $\alpha$. Если полученное больше табличного, то в векторе факторов присутствует мультиколлинеарность $\chi_{табл}^2(6;\ 0{,}05) = 12{,}59$. В нашем случае мультиколлинеарность присутствует.

В результате анализа мы получили, что только переменные $x_3$ и $x_4$ немультиколлинеарны по отношению к другим. Кроме того можно сделать вывод, что при построении регрессионного уравнения следует отобрать значимый фактор $X_2$.

Для анализа коррелированности отклонений использовалась статистика Дарбина-Уотсона. В результате значение получилось равным 1,03.

По таблице Дарбина-Уотсона для $n = 9$ и $k = 4$ при уровне значимости 5 %, находим: $d_1 = 0{,}69$; $d_2 = 1{,}97$. Поскольку $0{,}69 < 1{,}03$ и $1{,}97 > 1{,}03 < 4 - 1{,}97$, то автокорреляция остатков **присутствует.** Наличие автокорреляции в регрессионной модели приводит к ухудшению качества МНК-оценок параметров регрессии, а также к завышению тестовых статистик, по которым проверяется качество модели.

Таким образом, на основе анализа мультиколлинеарности и автокорреляции можно, отбросив выявление незначимые параметры, построить новое уравнение регрессионной модели, которое выглядит следующим образом (формула 2):

$$Y = 139{,}9332 + 1{,}039X_1. \quad (2)$$

Оно показывает, что при изменении чистых комиссионных доходов на 1 млрд. руб. будет обеспечиваться рост общего дохода на 1,039 млрд. руб.

Полученное значение коэффициента детерминации $R^2$, равное 0,9385, показывает, что прибыль банков на 93,85 % объясняется изменчивостью чистых комиссионных доходов (рисунок 2).

Исходя из проведенных исследований, наилучший результат будет в том случае, если чистые комиссионные доходы будут находиться в интервале от 0,80 до 1,28 млрд. руб.

Таким образом, использование эконометрических методов анализа банковской деятельности может быть полезно для обоснования политики банков, направленной на получение наибольшей прибыли.

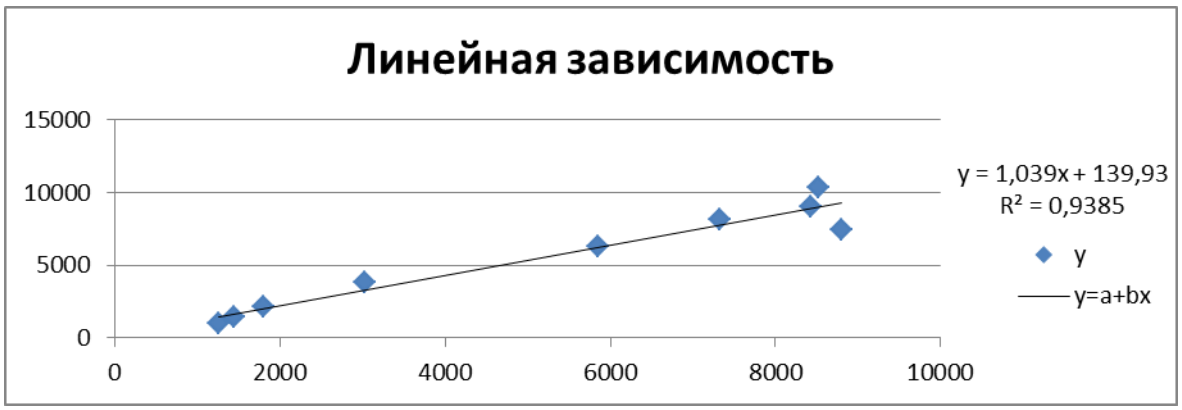



Рисунок 2 – График линейной зависимости

**Литература**

1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – URL: http://www.nbrb.by (дата обращения: 29.01.2017).

2 Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. пособие для студ., обуч. по спец-ти «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю. Г. Вешкин, Л. Авагян. – М. : Магистр, ИНФРА-М, 2011. – 350 с.

**УДК 336.226.212.1:33.021.8**

***А. Л. Коваленко***

## НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ, АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

*В статье рассмотрена сущность налога на недвижимость, его основные преобразования в период проведения налоговых реформ, роль в формировании доходов бюджета. Обоснована необходимость поиска оптимальных элементов налогообложения недвижимости на основе анализа отечественного и зарубежного опыта. Определены основные направления совершенствования налога на недвижимость. Предложена методика налогообложения недвижимого имущества, предусматривающая объединение налога на недвижимость и земельного налога.*

Прямым налогом, который взимается непосредственно с имущества плательщиков, является налог на недвижимость. Налог на недвижимость – один из основных доходных источников местных бюджетов, причем стабильно растущий. Если в 2009 г. его доля в доходах, контролируемых налоговыми органами, составляла всего 3,1 %, то в 2014 г. – 4,1 %, в 2015 г. – 4,2 %, а уже в 2016 году – 4,7 %. Это не так уж мало и вполне укладывается в рамки мирового опыта. Так, в странах ОЭСР его доля составляет в среднем 2,6–2,9 %, в США – 10,2 %, Великобритании – 8,9 %, Чехии – 0,4 %, Австрии – 0,5 % [1].

За двадцать три года существования этого налога в Республике Беларусь существенно были усовершенствованы все его элементы. В частности, из числа объектов налогообложения было исключено движимое имущество, ставка для юридических лиц снижалась с первоначальных 5 % остаточной стоимости до 3 %, а затем до 1 %,

на незавершенное строительство – с 10% до 2%. Для физических лиц ставка составляет 0,1 %. Налоговый период вырос с квартала до года, а декларацию можно подавать в электронном виде.

Потребность в преобразовании налогообложения недвижимости обусловлена тем, что необходимо эффективно использовать земли и строения, находящиеся на ней. Существующий механизм начисления и взимания данного налога в большей степени служит фискальным целям, чем задачам общеэкономического характера, и имеет недостатки, которые затрудняют рациональное использование земель, зданий и сооружений. Совершенствование налога на недвижимость должно способствовать развитию территорий, стимулированию эффективного использования земель и объектов недвижимости. Налог на недвижимость, кроме всего прочего, является эффективным методом увеличения доходов муниципальных бюджетов многих развитых стран. Данный налог рассчитывается исходя из рыночной стоимости недвижимости и успешно применяется во многих странах мира.

В настоящее время во многих странах накоплен богатый опыт налогообложения недвижимости. Мировая практика уже выработала основные принципы, позволяющие организовать его наиболее рациональным образом. К ним можно отнести следующие:

– объектом налогообложения выступают именно земля, здания и сооружения, поскольку их в отличие от движимого имущества относительно легко выявить и идентифицировать;

– в качестве основы для исчисления базы налога чаще всего выступает рыночная стоимость облагаемых объектов, что стимулирует их экономически наиболее рациональное использование;

– при определении стоимости недвижимого имущества обычно используется не индивидуальная оценка каждого отдельного объекта, а массовая оценка на основе применения стандартных процедур расчета стоимости объектов для целей налогообложения. Это позволяет оценить большое число объектов при относительно небольших затратах;

– льготы предоставляются либо социально незащищенным налогоплательщикам, либо по типам недвижимости, обеспечивающим осуществление общественно-полезных видов деятельности, либо по объектам, находящимся в государственной собственности, чтобы избежать «перекладывания денег из одного кармана в другой». Преимущество обычно отдается льготированию объектов, а не налогоплательщиков, в соответствии с принципом: налогом непосредственно облагается сама недвижимость, а не ее владелец [2];

– объединены платы за землю и налогов на недвижимость. Это позволяет существенно сократить расходы на администрирование налога и с помощью методов оценки кадастровой стоимости всей недвижимости в совокупности (земли и строений) устанавливать такое налоговое бремя, которое сделает объективно невыгодным неэффективное использование объектов недвижимости.

В настоящее время в Республике Беларусь имеется *две основные проблемы в имущественных налогах*.

*Первая проблема* связана с неразвитостью рынка недвижимости в Беларуси. Рынок недвижимости развивается в условиях нестабильной правовой и налоговой среды, что противодействует его прозрачности.

*Вторая проблема* заключается в довольно низком уровне денежных доходов населения. Как отмечают зарубежные исследователи, низкий уровень доходов населения, при котором имущество не приносит доходов, может вызвать у плательщиков серьезные финансовые затруднения при налогообложении [3, с. 279].

Вместе с тем эти две проблемы взаимосвязаны. С одной стороны, невозможно ввести рыночные методы оценки недвижимого имущества при низких денежных доходах

населения. С другой стороны, наличие достаточных денежных доходов без рыночной оценки недвижимости не будет стимулировать новые инвестиции и экономический рост районов и других муниципальных единиц. Однако, отсутствие рыночных методов оценки недвижимого имущества трудно компенсировать чем-либо другим. Эта проблема является широко распространенной и требует учета при формировании системы налогообложения имущества. Даже если отсутствуют рыночные условия оценки недвижимого имущества необходимо пробовать делать его оценку по возможности адекватно. Такими методами выступают методы кадастровой оценки недвижимости, которые по своей сути являются «полурыночными» методами или методами, максимально приближенными к рыночным.

С целью дальнейшего совершенствования налога на недвижимость следует выделить *два наиболее актуальных направления*:

*1. Совершенствование порядка исчисления налога на недвижимость*.

Сегодня государство заинтересовано в исчислении налога с реальной, то есть рыночной, а не остаточной стоимости имущества, выведенной по данным бухгалтерского учета. Эти значения чаще всего не совпадают, причем отличия бывают в любую сторону.

Чтобы правильно исчислить налог с использованием рыночной стоимости объекта, необходимо обрабатывать и периодически актуализировать огромные массивы информации. Однако в условиях неразвитого и непрозрачного рынка недвижимости, высокой инфляции и угрозы девальвации переоценку имущества нужно будет проводить достаточно часто, что слишком усложняет использование рыночной стоимости при исчислении налога на недвижимость. Альтернативой рыночной стоимости может быть налогообложение исходя из площади – простое (вне зависимости от прочих характеристик) либо скорректированное с учетом месторасположения и (или) использования. Такой подход широко применяется в ряде стран Восточной Европы. Плюсы этих систем – простота администрирования, минусы – наличие регрессии налогообложения, что несправедливо – более дорогая недвижимость несет меньшую налоговую нагрузку [1].

В настоящее время в Беларуси, разработаны методика и методы кадастровой оценки, что в общем позволяет создавать систему налогообложения на рыночной основе. Основная цель кадастровой оценки – формирование «справедливой» основы для налогообложения. Система налогообложения земельных ресурсов на основе их рыночной или кадастровой оценки имеет множество преимуществ.

Во-первых, это справедливо по сравнению с административными методами оценки налога на собственность. Тот, кто имеет лучшую земельную собственность, должен заплатить соответственно больше.

Во-вторых, система кадастровой оценки побуждает неэффективных владельцев передавать их земельные участки тем, кто может использовать их более продуктивно. Кроме того, это может привести к таким ситуациям, когда владельцы дорогих участков с низкими доходами откажутся от них в пользу тех, кто может платить в этих условиях соответствующий налог.

В 2014 году был дан старт по поручению Правительства Республики Беларусь пилотному проекту «Массовое формирование и кадастровая оценка недвижимости на территории Кобринского района Брестской области и Советского района города Минска».

В рамках пилотного проекта стояла задача не просто оценить объекты недвижимости для целей налогообложения. Основная цель работы – собрать информацию об объектах недвижимости, зарегистрированных и незарегистрированных в Едином государственном регистре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним (ЕГРНИ), и их собственниках либо правообладателях. В технологию оценки были заложены

принципы, максимально близкие к рыночным. Например, за основу определения рыночной стоимости квартир (многоквартирная многоэтажная жилая застройка) взяты цены предложения и реальных сделок купли-продажи. На основе полученных данных с помощью математических формул построена модель и получена кадастровая стоимость каждого конкретного объекта недвижимости. Суть данного проекта в том, что объект в центре города со всей инфраструктурой и такой же объект в 40 минутах удаленности от центра города будут коренным образом отличаться и по доходности, и по стоимости. Ключевым фактором, конечно же, по-прежнему является местоположение объекта. Однако объект с отделкой и такой же объект рядом, но без отделки, тоже будут стоить по-разному. Помимо этого, при оценке учитывались и такие факторы, как год постройки объекта, материал стен, уровень и качество отделки, использование при строительстве современных материалов и др. Значительную часть этих характеристик в отношении объектов недвижимости на пилотных территориях пришлось или восполнять как недостающую, или вносить заново вместе с незарегистрированным объектом недвижимости.

*2.Установление оптимальной налоговой нагрузки на всех плательщиков.*

В настоящее время налоговая нагрузка по налогу на недвижимость между субъектами хозяйствования и физическими лицами распределяется неравномерно – у первых базовая ставка в 10 раз больше. Кроме того, местные органы власти могут изменять ее, но не более чем в 2,5 раза. С целью решения данной проблемы следует рассмотреть вопрос о возможности повышения ставок налога для физических лиц, или ввода дополнительных льгот для предприятий.

Одним из основных условий признания плательщиком определенного физического лица является факт наличия в собственности двух и более квартир. Такая формулировка является нецелесообразной, так как все жилые помещения построены на территории Республики Беларусь, и если за землю платят вне зависимости от количества земельных участков, то жилые помещения в многоквартирных домах облагаются в неполном объеме. Целесообразным и полностью оправданным будет являться включение квартир, находящихся в собственности у физических лиц, вне зависимости от их количества, в объекты обложения налогом на недвижимость.

Таким образом, в рамках предлагаемой усовершенствованной методики налогообложения недвижимого имущества в качестве объектов целесообразно выделять все земельные участки, а также все жилые помещения, находящиеся в собственности субъектов экономики Республики Беларусь без каких-либо ограничений.

Налог на недвижимость в перспективе нужно объединять с земельным налогом в единый налог на собственность, как это имеет место в развитых странах. Важно отметить, что данные изменения позволят увеличить доходы государственного бюджета.

## Литература

1 Герасимова, В. Е. Налоги двигают недвижимость / В. Е. Герасимова // Экономическая газета [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://neg.by (дата обращения: 24.04.2017).

2 Поколодин, В. В. Мировая практика налогообложения недвижимости и особенности формирования концепции налога на недвижимость для российской экономики [Электронный ресурс] / Поколодин В. В. – 2017. – URL: http://www.crea.ru (дата обращения: 20.04.2017).

3 Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика / общ. ред. Мигара Де Сильва, Г. В. Курляндская. – М. : Весь Мир, 2006. – 464 с.

**УДК 334.012.64(476.2-37Гомель)**

***В. Д. Кожемякина***

# СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОМЕЛЬСКОМ РАЙОНЕ

*В статье проанализированы показатели развития малого предпринимательства в Гомельского района с 2012 по 2015 гг. и выявлены его тенденции. По отдельным показателям проведено сравнение Гомельского района по уровню развития малого бизнеса с другими районами Гомельской области. Установлены основные административные барьеры, препятствующие развитию малого предпринимательства в регионе, и предложены пути их устранения.*

На конец 2015 года в Гомельском районе зарегистрировано 2346 субъектов хозяйствования, из них 1140 юридических лиц и 1206 индивидуальных предпринимателей. В сфере малого и среднего предпринимательства за 2011–2015 годы создано 373 предприятия, ликвидировано − 121 предприятие, то есть на чистой основе за этот период создано 252 предприятия малого и среднего бизнеса, процент выживаемости составляет более 67 процентов [1].

С целью улучшения торгового обслуживания населения Гомельского района, создания новых рабочих мест субъектам предпринимательской деятельности выделяются земельные участки для строительства объектов торговли и общественного питания, придорожного сервиса, оказания прочих услуг.

В отделе экономики райисполкома имеется банк данных по неиспользуемым зданиям и помещениям, находящимся в районной коммунальной собственности, которые предлагаются субъектам малого бизнеса для приобретения или аренды.

Основные показатели развития малого предпринимательства в Гомельском районе за 2012–2015 годы можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели развития малого предпринимательства в Гомельском районе за 2012–2015 годы

| Показатели | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Количество микро- и малых организаций, единиц | 431 | 556 | 543 | 540 | 488 | 52 |
| Списочная численность работников всего за год, чел. | 2798 | 3268 | 2492 | 2568 | 616 | 1952 |
| Списочная численность работников в среднем за год, чел. | 2638 | 2969 | 2260 | 2317 | 588 | 1729 |
| Объём производства продукции (работ, услуг), млрд. руб. | 322,4 | 524,4 | 544,6 | 530,8 | 121,9 | 408,9 |
| Выручка от реализации продукции, (товаров, работ, услуг), млрд. руб. | 665,9 | 1064,6 | 1201,9 | 1126,3 | 323,7 | 802,6 |
| Чистая прибыль, млрд. руб. | 45,0 | 92,6 | 76,0 | 47,2 | 10,0 | 37,2 |
| Рентабельность продаж, в процентах | 7,6 | 10,1 | 7,6 | 7,2 | 5,6 | 7,9 |
| Удельный вес убыточных организаций, в процентах | 14,8 | 15,9 | 16,9 | 19,9 | 16,1 | 28,8 |

Из данных таблицы следует, что сектор малого предпринимательства на территории района представлен 540 субъектами, среди них 488 микроорганизаций и 52 малые организации. Негативной тенденцией в секторе малого предпринимательства является ежегодное сокращение количества микро- и малых организаций и вместе с тем увеличение удельного веса убыточных организаций. По остальным показателям отмечается резкий спад в 2014 году, который можно объяснить кризисными явлениями в экономике в целом. Зато уже в 2015 году наблюдается незначительный рост данных показателей, что свидетельствует о принятии правильных мер и своевременной реакции на ситуации исполнительной власти района.

Количество индивидуальных предпринимателей по Гомельскому району представлено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Количество индивидуальных предпринимателей
по Гомельскому району за 2011–2015 годы, человек

Основные показатели развития малого предпринимательства в Гомельском районе и других районах Гомельской области для сравнения представлены в таблицах 2–8.

Таблица 2 – Количество микроорганизаций и малых организаций по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, единиц

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 431 | 556 | 543 | 540 | 488 | 52 |
| Жлобинский | 551 | 616 | 618 | 619 | 528 | 91 |
| Мозырский | 857 | 864 | 860 | 828 | 710 | 118 |
| Речицкий | 430 | 486 | 484 | 448 | 403 | 45 |
| Светлогорский | 497 | 542 | 552 | 530 | 477 | 53 |

Таблица 3 – Средняя численность работников по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, человек

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 2798 | 3268 | 2492 | 2568 | 616 | 1952 |
| Жлобинский | 4789 | 5058 | 4042 | 3980 | 456 | 3524 |
| Мозырский | 7125 | 7478 | 6022 | 5252 | 791 | 4461 |
| Речицкий | 3007 | 3108 | 2225 | 2145 | 558 | 1587 |
| Светлогорский | 3268 | 3346 | 2474 | 1897 | 415 | 1482 |

Из данных таблицы 2 следует, что лидером в Гомельской области по количеству микроорганизаций и малых организаций является Мозырский район. Гомельский

район занимает четвёртое место. Второе место занимает Жлобинский район, а на третьем находится Светлогорский район.

Из данных таблицы 3 мы можем сделать вывод о том, что Гомельский район находится на пятом месте по средней численности работников.

Таблица 4 – Списочная численность работников в среднем за год по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, человек

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 2638 | 2969 | 2260 | 2317 | 58 | 1729 |
| Жлобинский | 4568 | 4726 | 3808 | 3772 | 419 | 3353 |
| Мозырский | 6655 | 6936 | 5569 | 4892 | 744 | 4148 |
| Речицкий | 2823 | 2933 | 2069 | 1991 | 504 | 1487 |
| Светлогорский | 3070 | 3083 | 2303 | 1809 | 389 | 1420 |

По списочной численности работников в среднем за год в Гомельской области лидирует Мозырский район. Гомельский район находится на третьем месте.

Таблица 5 – Объём производства продукции (работ, услуг) по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, млрд. руб.

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 322,4 | 524,4 | 544,6 | 530,8 | 121,9 | 408,9 |
| Жлобинский | 526,0 | 837,8 | 696,7 | 897,6 | 90,4 | 807,2 |
| Мозырский | 842,7 | 1196,6 | 1229,6 | 1182,3 | 151,6 | 1030,7 |
| Речицкий | 319,3 | 468,2 | 411,5 | 560,1 | 116,6 | 443,5 |
| Светлогорский | 369,4 | 481,2 | 422,0 | 382,2 | 74,5 | 307,7 |

Мозырский район, по данным таблицы 5, лидирует также и по объёму производства продукции (работ, услуг) в Гомельской области. Гомельский район занимает четвёртое место.

Таблица 6 – Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, млрд. руб.

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 665,9 | 1064,6 | 1201,9 | 1126,3 | 323,7 | 802,6 |
| Жлобинский | 1015,5 | 1353,6 | 1187,8 | 1526,0 | 165,2 | 1360,9 |
| Мозырский | 2546,3 | 3049,4 | 3042,7 | 2856,2 | 346,4 | 2509,8 |
| Речицкий | 656,8 | 882,1 | 796,2 | 1108,5 | 280,9 | 827,5 |
| Светлогорский | 755,0 | 1091,8 | 733,4 | 735,4 | 142,6 | 592,8 |

По данным таблицы 6 видно, что Мозырский район является лидером среди крупнейших районов Гомельской области по выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Гомельский район по данному показателю находится лишь на 5 месте.

Таблица 7 – Чистая прибыль по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, млрд. руб.

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 45,0 | 92,6 | 76,0 | 47,2 | 10,0 | 37,2 |
| Жлобинский | 79,9 | 109,5 | 52,1 | 44,0 | 20,7 | 23,3 |
| Мозырский | 136,7 | 166,7 | 148,7 | 120,1 | 28,2 | 91,1 |
| Речицкий | 13,2 | -5,9 | -20,5 | -26,3 | 12,4 | -38,6 |
| Светлогорский | 47,6 | 45,2 | 21,9 | 6,3 | 9,1 | -2,8 |

Самый высокий показатель по чистой прибыли наблюдается в Мозырском районе (таблица 7). По данному показателю Гомельский район занимает второе место. Однако разрыв между Мозырским и Гомельским районами значительный. Показатель по Мозырскому району больше в 2,5 раза.

Таблица 8 – Рентабельность продаж по крупнейшим районам Гомельской области за 2012–2015 годы, процентов

| Район | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | всего | в том числе | |
| | | | | | микро-организации | малые организации |
| Гомельский | 7,6 | 10,1 | 7,6 | 7,2 | 5,6 | 7,9 |
| Жлобинский | 8,3 | 9,9 | 5,5 | 9,9 | 13,7 | 9,5 |
| Мозырский | 6,2 | 6,5 | 5,7 | 5,6 | 9,4 | 5,1 |
| Речицкий | 3,5 | 3,3 | 1,1 | 3,4 | 6,5 | 2,3 |
| Светлогорский | 8,5 | 8,2 | 3,5 | 3,0 | 8,7 | 1,7 |

По данным таблицы 8 видно, что Гомельский район лидирует среди крупнейших районов Гомельской области по показателю рентабельности продаж.

В секторе малого предпринимательства Гомельского района производятся изделия из песчано-бетонных смесей (плитка, бордюры), налажено производство дорожных знаков, спецодежды, изделий из ПВХ, пластмассовых изделий, стекла строительного, столярных изделий, производятся строительно-монтажные работы, грузовые перевозки и другое [2].

В настоящее время в Гомельском районе развитие малого предпринимательства преодолевает определённые трудности. Приведём основные административные барьеры, которые стоят на пути развития малого предпринимательства в регионе:

– недостаточная финансовая поддержка и отсутствие реальных финансово-кредитных механизмов обеспечения такой поддержки. Как известно, финансовая поддержка со стороны кредитно-банковской системы и органов власти играет высокую роль как при создании предприятий, так и на этапе их развития. Получение банковского кредита, прежде всего, затрудняют очень высокие проценты, нереальные требования по поводу залога и гарантий возврата кредита, ограниченность сроков кредитования, длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов, необходимость личных связей в банке.

Затрудненный доступ к финансовым ресурсам, отсутствие государственной системы гарантирования кредитов для малых и средних предприятий существенно снижают предпринимательскую активность населения, не дают стимула к развитию производств;

– действующая система налогообложения субъектов хозяйствования. Налоговое законодательство все еще остается противоречивым и сложным. Негативное влияние на развитие предпринимательства оказывает отсутствие дифференциации размеров штрафов в отношении крупных и малых предприятий в сторону их уменьшения для последних (удельный вес издержек от штрафных санкций для малых предприятий несоизмеримо выше, чем для крупных);

– излишне усложненная процедура добровольной ликвидации юридических лиц. В результате этого имеется значительное количество неработающих фирм, которые существуют лишь формально;

– несовершенство системы лицензирования предпринимательской деятельности. Запутанность процедур лицензирования деятельности, сертификации продукции, оформления прав собственности и т. д. и связанные с этим значительные финансовые издержки остаются главными проблемами в деятельности малого предприятия;

– усложненный доступ к получению государственных заказов;

– проблемы приобретения помещений и имущества в собственность;

– высокая стоимость аренды имущества, находящегося в республиканской и коммунальной собственности.

Для стимулирования развития малого предпринимательства в Гомельском районе предполагается:

– проводить индивидуальные консультации, семинары, круглые столы с участием специалистов райисполкома и представителей малого предпринимательства, с целью освещения актуальных вопросов развития предпринимательства в районе;

– закрепить принцип «одного окна», включая постановку субъекта хозяйствования на учёт в налоговые и другие органы;

– создание местными властями инфраструктуры, консультационных и информационных услуг в сфере бизнеса на территории района;

– обеспечить привлечение молодёжи в сектор малого предпринимательства путём проведения обучающих встреч по открытию собственного бизнеса;

– освещать в интернете и СМИ актуальную информацию, касающуюся деятельности малого бизнеса;

– проводить конкурсы с участием молодёжи по стимулированию предпринимательской активности в регионе;

– стимулировать предпринимательскую активность в сфере бытовых услуг.

– предоставление условий развития для организации субъектами малого и среднего предпринимательства производства товаров (работ, услуг) и их реализации, в том числе путём вовлечения в хозяйственную деятельность всех пустующих площадей;

– содействие безработным в организации предпринимательской, ремесленной деятельности, а также деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма путём оказания консультативной, методической и правовой помощи;

– организация и проведение ярмарок вакансий в целях трудоустройства молодёжи в соответствии с полученной специальностью и присвоенной квалификацией;

– развитие предпринимательской инициативы путём организации обучения безработных основам финансовой грамотности, предпринимательской деятельности, самозанятости.

## Литература

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://belstat.gov.by (дата обращения: 02.04.2017).

2 Перников, В. В. Статистический ежегодник Гомельской области / В. В. Перников, С. М. Анохов, Н. А. Батасова / Главное статистическое управление Гомельской области. – Гомель, 2016. – 460 с.

**УДК 657.421.1**

*Л. Л. Колесниченко*

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

*В статье рассмотрены основные различия в отечественных и международных правилах учета основных средств: в их составе, оценке и переоценке. Различия в национальных и международных стандартах учета основных средств показаны на примере ОАО «Гомсельмаш». Проведены необходимые расчеты и сделаны корректировочные записи по принятию на учет участка земли, занимаемого организацией, по переоценке объектов основных средств прямым методом. Обобщены полученные результаты.*

Значительное количество белорусских предприятий стремятся расширить свое влияние на рынки других стран, в том числе и с развитой экономикой. Основой выхода на мировой рынок является соответствие финансовой отчетности организации общепринятым международным нормам. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в Беларуси – это необходимость, поскольку их внедрение способствует переходу белорусской экономики на качественно новый уровень развития, когда главными ценностями становится благоприятный инвестиционный климат, прозрачность финансовой отчетности, открытость, достоверность финансового положения и результатов деятельности компаний.

В настоящее время в национальном бухгалтерском учете сохраняется еще достаточно много отличий от международных норм. Рассмотрим их на примере учета основных средств ОАО «Гомсельмаш».

Первое отличие касается состава основных средств. Согласно национальному стандарту в состав основных средств входят следующие виды объектов:

1 Здания.

2 Сооружения.

3 Передаточные устройства – водопроводная, электрическая, газовая и тепловая сети, телефонные и телеграфные сети.

4 Машины и оборудование:

– силовые машины и оборудование, включающие все виды электрических агрегатов и двигателей (трактора, электродвигатели и т. п.);

– рабочие машины и оборудование, непосредственно воздействующие на предметы труда в процессе создания продукта (сельскохозяйственные машины, машины для кормопроизводства, средства механизации в животноводстве);

– измерительные и регулирующие приборы, лабораторное оборудование;

– вычислительная техника.

5 Транспортные средства – все виды автомобилей, гужевой и водный транспорт, прицепы, электрокары и т. п.

6 Производственный и хозяйственный инвентарь: емкости для хранения жидких и сыпучих материалов, тара (фляги, бидоны и т. п.), мебель, офисное оборудование, противопожарный инвентарь и др.

7 Рабочий скот: лошади, волы, верблюды.

8 Продуктивный скот.

9 Многолетние насаждения: плодовые, ягодные, чайные и др.

10 Капитальные вложения по улучшению земель (без сооружений) – затраты по поверхностному улучшению земель сельскохозяйственного назначения.

11 Инструмент и прочие основные средства: инструмент, относимый по правилам бухгалтерского учета к основным средствам, капитальные затраты в арендуемые объекты и т. д. [1].

Состав основных средств согласно МСФО – это: земля, здания, оборудование, суда, самолеты, автотранспортные средства, мебель и прочие принадлежности, оборудование административных помещений.

Как видим, состав основных средств в Республике Беларусь приближен к составу основных средств по МСФО. Различие в том, что в состав основных средств у нас не включается земля. В отечественной практике земля, находящаяся в аренде, в постоянном или временном пользовании, не может быть отражена в составе долгосрочных активов и не рассматривается как актив организации. А земля, находящаяся в собственности субъекта хозяйствования, учитывается как актив.

Согласно мировой практике в балансе организации отражаются не только активы, находящиеся на праве собственности у субъекта хозяйствования, но и на праве владения, если они на данный момент времени или в будущем принесут ему доходы и могут быть достоверно оценены [2].

Учитывая вышесказанное и принимая во внимание тот факт, что земля переходит к другому собственнику только в случае ликвидации организации вместе со зданиями, расположенными на данном участке, мы считаем целесообразным отражать стоимость земли в составе основных средств с одновременным увеличением уставного капитала организации.

Покажем различия в национальных и международных правилах учета основных средств на примере ОАО «Гомсельмаш».

Общая площадь земли, находящаяся в постоянном пользовании ОАО «Гомсельмаш» оставляет 66,711 2 га или 667 112 м². Кадастровая стоимость 1 м² земли в оценочной зоне, соответствующей объекту оценки – 10 981 000 руб. на дату кадастровой оценки 01.01.2016 г. Таким образом, стоимость земельного участка (права постоянного пользования) – 732 555,687 млн. руб.

Составим корректировочную проводку (таблица 1), с помощью которой введем земельный участок в состав основных средств ОАО «Гомсельмаш»:

Таблица 1 – Корреспонденция счетов по принятию участка земли в качестве основного средства

| Содержание операции | Дебет | Кредит | Сумма |
|---|---|---|---|
| 1 Оприходование земельного участка как объекта ОС, в млн. руб. | 01 | 80 | 732 555,687 |

Приняв землю в качестве объекта долгосрочных активов, мы получили существенное увеличение стоимости основных средств и величины собственного капитала.

Основные средства в национальном учете оцениваются по первоначальной стоимости (сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и доведения до рабочего состояния основных средств, т. е. это фактические затраты организации в момент ввода объекта основных средств в эксплуатацию), в балансе – по остаточной стоимости (стоимость, еще не перенесенная на готовую продукцию. Остаточная стоимость определяется как разность между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации и обесценением) [1].

В МСФО приобретаемые основные средства оцениваются по первоначальной стоимости, обмениваемые – по справедливой стоимости (сумма денежных средств, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию сторонами). В МСФО дано определение

возмещаемой величины – величины, которую предприятие ожидает возместить в результате будущего использования актива, включая его ликвидационную стоимость. В соответствии с МСФО возмещаемая сумма актива представляет собой наибольшее значение из двух величин: чистой продажной цены актива или ценности использования актива.

Под чистой продажной ценой актива понимается цена договора купли-продажи подобного актива либо другая информация, которая позволяет судить о возможной сумме от реализации актива. При определении чистой продажной цены вычитаются прямые дополнительные затраты на выбытие (затраты на демонтаж актива и др.). Определение ценности использования актива предполагает оценку расчетных поступлений и оттоков денежных средств, которые ожидаются от продолжающегося использования актива и его ликвидации. При рассмотрении ценности использования актива следует опираться на прогнозы потока денежных средств, которые должны быть основаны на последних финансовых бюджетах и сметах компании, а также на данных об экстраполяции отмеченной динамики показателей на перспективу (как правило, не свыше 5 лет). Предприятие должно периодически сравнивать балансовую стоимость основных средств и их возмещаемую величину.

МСФО не требуют всегда оценивать и чистую продажную цену актива, и ценность использования актива. Если одна из этих величин определена и она превышает балансовую стоимость, то нет необходимости рассматривать другую величину, так как ясно, что обесценения актива не произошло [2].

В отечественной практике не существует понятия справедливой стоимости, однако, процедура обесценения введена Инструкцией № 26.

МСФО предполагают использование переоценки, при этом частота переоценки зависит от изменений в справедливой стоимости основных средств. Ежегодная переоценка рекомендуется для тех видов основных средств, по которым справедливая стоимость колеблется значительным образом, если колебания справедливой стоимости незначительны, то основные средства могут переоцениваться каждые 3–5 лет. В соответствии с МСФО при переоценке отдельного объекта основных средств необходимо переоценить всю группу, в состав которой он входит.

В отечественной практике  для уточнения стоимости основных средств и приведения ее к современному уровню рыночных цен используется  переоценка [3].

Обязательную переоценку проводят при достижении показателя уровня инфляции в ноябре текущего календарного года за предшествующий ему период с даты проведения последней переоценки, осуществленной в обязательном порядке в соответствии с требованиями законодательства, который рассчитывает и публикует Белстат, 100 % и более. Для проведения переоценки зданий, сооружений и передаточных устройств по состоянию на 1 января 2017 г. ориентиром является показатель уровня инфляции в ноябре 2016 г. к декабрю 2013 г. Переоценка производиться методом прямой оценки, пересчета валютной стоимости и индексным методом.

В соответствии с международными стандартами, в частности МСФО 16 «Основные средства», рекомендуется проводить переоценку основных средств в соответствии с концепцией справедливой стоимости. Некоторым аналогом концепции справедливой стоимости в Республике Беларусь является метод прямой оценки. Однако на использование данного метода налагается ряд ограничений.

Кроме того, как показывает практика, в нашей стране с целью экономии времени и упрощения процедуры переоценки основных средств бухгалтерами используется индексный метод, как наиболее простой и понятный. Но проблема состоит в том, что, упрощая себе жизнь, бухгалтера отражают в учете, и как следствие в отчетности, информацию о первоначальной стоимости основных средств, не соответствующую реалиям настоящего времени. Зачастую применение индексного метода переоценки основных

средств значительно занижает их стоимость, а, следовательно, и величину собственного капитала.

В ОАО «Гомсельмаш», как и в большинстве организаций Беларуси, переоценка также проводилась индексным методом. Рассмотрим далее пример переоценки методом прямой оценки, представленный в таблице 2.

Таблица 2 – Данные о первоначальной, остаточной стоимости и начисленной амортизации по основным средствам в ОАО «Гомсельмаш»

| Наименование объекта | Первоначальная стоимость, руб. | Переоцененная стоимость, руб. | Амортизация, руб. | Остаточная стоимость, руб. | Коэффициент износа | Удельный вес амортизации |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Станок для резки металла | 2 516 200 | 4 282 400 | 3 011 700 | 1 270 700 | 0,70 | 70,33 |
| Трактор Беларус -1221 | 173 921 300 | 266 051 100 | 229 767 000 | 36 284 100 | 0,86 | 86,36 |
| Станок абразивно-отрезной | 17 234 700 | 29 332 300 | 24 873 700 | 4 458 600 | 0,85 | 84,80 |

Данные о рыночной стоимости основных средств представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Данные о рыночной стоимости основных средств

| Наименование объектов | Первоначальная стоимость, руб. |
|---|---|
| Станок для резки металла | 5 460 000 |
| Трактор Беларус-1221 | 390 000 000 |
| Станок абразивно-отрезной | 12 500 000 |

Таким образом, для приведения показателей первоначальной стоимости, начисленной амортизации и остаточной стоимости основных средств в бухгалтерском балансе в соответствие с МСФО 16, необходимо провести переоценку по тем объектам основных средств, которые были оценены методом прямой оценки.

Скорректируем сумму амортизации, приходящуюся на переоцененные объекты основных средств (таблица 4).

Таблица 4 – Корректировка сумм начисленной амортизации вследствие переоценки основных средств

| Наименование | Первоначальная стоимость по учетным данным, руб. | Коэффициент износа | Амортизация, руб. |
|---|---|---|---|
| Станок для резки металла | 5460 000 | 0,70 | 3 822 000 |
| Трактор Беларус-1221 | 390 000 000 | 0,86 | 335 400 000 |
| Станок абразивно-отрезной | 12 500 000 | 0,85 | 10 625 000 |

Корреспонденция счетов по учету переоценки (дооценки, уценки) основных средств в ОАО «Гомсельмаш» представлена в таблице 5.

В результате переоценки приведенных выше объектов основных средств первоначальная стоимость по строке 101 бухгалтерского баланса ОАО «Гомсельмаш» увеличилась на 108 294 200 руб., сумма амортизации по строке 102 также увеличилась на 92 169 600 руб. Соответственно, остаточная стоимость основных средств и добавочный

капитал возросли на 16 124 600 руб., что отражает реальную сумму собственного капитала организации.

Таблица 5 – Корреспонденция счетов по учету переоценки

| Содержание операции | Дебет | Кредит | Сумма, руб. |
|---|---|---|---|
| 1 Дооценка первоначальной стоимости объекта основных средств «Станок для резки металла» (5 460 000–4 282 400) | 01 | 83 | 1 177 600 |
| 2 Увеличение амортизации объекта основных средств «Станок для резки металла» в результате переоценки (3 822 000–3 011 700) | 83 | 02 | 810 300 |
| 3 Дооценка первоначальной стоимости объекта основных средств «Трактор Беларус -1221» (390 000 000–266 051 100) | 01 | 83 | 123 948 900 |
| 4 Увеличение амортизации объекта основных средств «Трактор Беларус-1221» в результате переоценки (335 400 000–229 767 000) | 83 | 02 | 105 633 000 |
| 5 Уценка первоначальной стоимости объекта основных средств «Станок абразивно-отрезной»<br>12 500 000 – 29 332 700 = -16 832 300 , в том числе<br>29 332 300 – 17 234 700 = 12 097 600 сумма, на которую ранее была произведена дооценка 16 832 300 – 12 097 600 = 4 734 700<br>остальная сумма уценки, относимая на счет 91 | 83<br>91 | 01<br>01 | 12 097 600<br>4 734 700 |
| 6 Уменьшение амортизации объекта основных средств «Станок абразивно-отрезной» в результате переоценки<br>12 500 000*84,8 % = 10 600 000 амортизация (по текущей рыночной стоимости)<br>24 873 700 – 10 600 000 = 14 273 700 сумма, на которую должна быть уценка амортизации<br>17 234 700*84,8 % = 14 615 000 амортизация до первоначальной дооценки 24 873 700 – 14 615 000 = 10 258 700 сумма, на которую ранее была дооценка<br>14 273 700 – 10 258 700 = 4 015 000 сумма, на которую необходимо провести уценку амортизации | 02<br>02 | 83<br>91 | 10 258 700<br>4 015 000 |

Таким образом, изучение международных норм и правил учета, а также принципов составления отчетности по основным средствам необходимо для понимания отчетности отечественных предприятий зарубежными компаниями, так как основные средства являются одним из наиболее сложных объектов учета.

Важным является изучение международных подходов к учету основных средств и рассмотрение возможности их применения в отечественном учете с целью наиболее оптимального использования в практической деятельности предприятий Республики Беларусь.

## Литература

1 Инструкция о порядке бухгалтерского учета основных средств, утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 № 26 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by (дата обращения: 15.04.2017).

2 Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by (дата обращения: 15.04.2017).

3 Инструкция о порядке переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования от 05.11.2010 № 162/131/37 (в ред. от 10.12.2012 г) [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by (дата обращения: 15.04.2017).

**УДК 338.242.42:332.13**

***А. С. Концевая***

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

*В статье рассматриваются объективные предпосылки и определяется необходимость использования кластерного подхода в развитии инновационной экономики. Особую актуальность кластеризация представляет для Республики Беларусь. Принятая Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь заложила правовую основу внедрения новых организационных форм интеграции и кооперации субъектов хозяйствования. В исследовании проанализированы результаты реализации Концепции за 2014–2015 годы, определены проблемы и перспективы развития кластеров на период до 2020 года. Примеры создания и функционирования кластеров в Республике Беларусь свидетельствуют о важности развития этого подхода, его вкладе в формирование инновационной экономики.*

В экономической литературе можно встретить множество определений понятия «кластер». Классическое определение М. Портера является наиболее универсальным: кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Основной целью образования кластера является достижение конкретного экономического результата – производство конкурентоспособной продукции, что обуславливает повышение эффективности деятельности каждой отдельной организации и ускорение развития экономики в целом [1, с. 12–17].

Необходимость развития кластерного подхода в Республике Беларусь заключается в ускорении процесса внедрения новых для страны организационных форм интеграции и кооперации субъектов хозяйствования, осуществляющих различные виды экономической деятельности. Это, в свою очередь, будет способствовать росту инновационной активности и наращиванию экспортного потенциала, что, в конечном итоге, позволит повысить уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Главным преимуществом кластерного подхода в Республике Беларусь будет являться то, что кластерная стратегия совпадает со стратегическими задачами экономики:

– наращивание экспортных поставок;

– обеспечение стабильной работы экономики, сбалансированного роста и роста благосостояния населения;

– увеличение прибыльности работы предприятий [2, с. 42–44].

В Республике Беларусь 18 сентября 2012 г. была принята Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров, целью которой является оценка имеющегося в стране потенциала и определение перспектив и организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития национальной экономики в 2014–2015 годах и на период до 2020 года [3].

Результаты реализации государственной кластерной политики за 2014–2015 гг. сводятся к:

а) формированию нормативно-правовой базы в области кластерного развития:

1) Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь (утв. постановлением Правительства Республики Беларусь №27 от 16.01.2014 г.);

2) Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития (постановление Минэкономики от 01.12.2014 г. № 90);

3) Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы;

б) формированию инфраструктуры поддержки кластерного развития:

1) функции государственного регулирования кластерного развития экономики возложены на Минэкономики и комитеты экономики облисполкомов (Мингорисполкома);

2) организованы и проведены информационно-просветительские мероприятия по популяризации кластерной модели развития.

Также была разработана стратегия действий на 2016–2020 гг., в рамках которой предусматривается:

– подготовка перечня пилотных кластерных проектов и их консультационно-методическое сопровождение;

– подготовка планов мероприятий по стимулированию кластерного развития областей (г. Минска);

– инициация проекта международной технической помощи, предусматривающего создание Белорусской кластерной обсерватории и 5 ресурсных центров кластерного развития, а также обучение организаторов кластерных проектов/кластерных менеджеров;

– проведение ежегодных конкурсных отборов кластерных проектов для оказания господдержки на их реализацию [4].

В качестве примера попытки создания кластера в Республике Беларусь по «инициативе снизу» можно привести проект «Кластер агроэкотуризма Гомельщины», разработанный в 2006 г. Гомельским городским научно-просветительским общественным объединением «Оракул» совместно с УО «Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины». Целью проекта являлась разработка кластерной стратегии развития сельского туризма в регионе, которая направлена на создание региональных и местных агротуристических сетей, объединяющих различные модели агротуристических хозяйств и предприятий.

Для Гомельской области тема агроэкотуризма особенно актуальна, поскольку этот регион занимает первое место по числу действующих агроусадеб в стране. На сегодня их более 570 – треть от всего количества в республике, и многие из них могут использовать свои ресурсы для организации туристического подворья или оказания отдельных услуг сельским туристам. Однако рентабельность этого бизнеса пока невысока [5, с. 27–30].

Примером создания кластеров в Республике Беларусь является ннновационно-промышленный кластер «Микро-, опто- и СВЧ-электроника», созданный при участии Национальной академии наук, ряда белорусских вузов, крупнейших предприятий и исследовательских институтов по электронной промышленности.

К числу проектов, планируемых к реализации, относятся проекты по разработке, в частности, систем технического зрения на основе лавинных фотодиодов для робототехники, энергонезависимых элементов памяти на полупроводниковых структурах для хранилищ данных и другие.

Одним из важнейших условий развития инновационно-промышленных кластеров является участие государства в поддержке инновационных проектов, развитие форм государственно-частного партнерства. Анализ зарубежного опыта показывает, что инициатива создания инновационных кластеров может идти как «сверху», так и «снизу» – от непосредственных участников создания кластера. Могут быть и «смешанные» модели взаимодействия. Но проведенный анализ показал, что во всех моделях, во-первых,

роль государства значительна, во-вторых, она может быть разновекторной, в-третьих, она меняется в зависимости от фазы развития технологии [6].

Подводя итоги о государственной поддержке кластерного развития и проблемах её реализации, следует отметить, что кластеры в Республике Беларусь будут формироваться на базе субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). В этом есть смысл, потому что, как показала практика, крупным компаниям кластеризация не нужна – они считают, что способны действовать самостоятельно без кооперации с другими. Но для развития высоких технологий нужен огромный капитал, которого нет у малых и средних предприятий. Если малые предприятия просто объединятся, они не смогут создать высокотехнологичные кластеры. Поэтому в подобных проектах без крупных предприятий не обойтись [7, с. 104].

Таким образом, необходимость дальнейшего развития кластерного подхода в Республике Беларусь заключается в формировании и использовании новых моделей регулирования технологического и инновационного развития, что позволит обеспечить глобальную конкурентоспособность выпускаемой продукции, услуг, технологий, реализовать региональную политику, формирующую «интеллектуальные регионы», привлекающие инвестиции, обеспечить условия для высокопроизводительного труда, создания высокой добавленной стоимости.

**Литература**

1 Портер, М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 496 с.

2 Марков, Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. тр. / Л. С. Марков ; под ред. В. Е. Селиверстова, В. М. Марковой, Е. С. Гвоздевой. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2005. – Разд. 1. – С. 104.

3 Скоч, А. П. Международный опыт формирования кластеров [Электронный ресурс] / А. П. Скоч // Информационно-справочный портал. – 2011. – URL: http://www.intelros.ru (дата обращения: 05.04.2011).

4 Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – URL: http://www.nbrb.by (дата обращения: 10.01.2013).

5 Инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск : Нац. стат. комитет, 2014. – 121 с.

6 Кластерная обсерватория в ЕС / Европейский союз [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: www.clusterobservatory.eu (дата обращения: 20.02.2016).

7 Инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск : Нац. стат. комитет, 2015. – 138 с.

**УДК 338.33:658.628:339.37**

***И. Н. Коробцова***

## АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ассортиментная политика товара – одно из самых главных направлений деятельности маркетинга каждого предприятия. Особую значимость это направление приобретает в нынешних условиях развития социально-ориентированной рыночной экономики. Проблемы осуществления ассортиментной политики являются сегодня одной из самых актуальных для торговых организаций Республики Беларусь, от качества их решения зависят и конкурентоспособность продукции организации, и доля, занимаемая организацией на рынке, и объемы получаемой прибыли как в ближайшее время, так и в перспективе.*

Конкурентоспособность предприятия зависит от того, насколько эффективно функционирует ассортиментная политика. Существуют различные трактовки этого понятия. Все определения можно разделить на 7 основных групп, которые отражают различные направления взглядов на понятие «ассортиментная политика»

Процессы экономических преобразований привели к новому пониманию принципов предпринимательской деятельности. Развитие рыночных отношений и усиление конкуренции указывают на необходимость новых подходов в предпринимательстве, ориентированных на повышение прибыли и конкурентоспособности предприятия. Обеспечение конкурентоспособности и прибыльности предприятия определяется, зачастую, способностью ассортимента товаров предприятия адекватно отвечать текущему потребительскому спросу на качественном и количественном уровнях. Таким образом, повышение эффективности управления товарным ассортиментом предприятия является актуальной задачей в современных условиях хозяйствования.

Предприятие ежедневно сталкивается с необходимостью быстрого реагирования на каждое изменение рыночной ситуации, что, в первую очередь, отражается на ассортименте. Ассортиментная политика является одним из основных объектов системы управления, так как именно отношение потребителей к продукции определяет возможности существования и развития предприятия.

Поэтому для любого предприятия продуманная и детально разработанная ассортиментная политика служит основой его стабильности, рентабельности, индивидуальности, конкурентоспособности и, в конечном итоге, определяет успех предприятия на рынке. Кроме того, ассортиментная политика является наиболее важным из всех инструментов, с помощью которых предприятие осуществляет свою деятельность на рынке.

Главная задача ассортиментной политики заключается в том, чтобы в каждый данный момент товары, составляющие ассортимент предприятия, оптимально соответствовали потребностям покупателей по качественным и количественным характеристикам. Через формирование и реализацию ассортиментной политики маркетинговая деятельность любого предприятия выполняет свою основную функцию – приведение в соответствие соотношение спроса и предложения [10].

На современном этапе развития экономики особую актуальность приобретают вопросы улучшения управления ассортиментом товаров. Однако, к сожалению, руководство многих предприятий недостаточно представляет все преимущества эффективной ассортиментной политики и управления качества, и поэтому одним из направлений экономического роста страны является привлечение внимания к данной проблеме. Необходимо формировать товарный ассортимент, качество товара, которые наиболее полно удовлетворили бы потребности определенных категорий покупателей.

В этой связи возникает необходимость проведения анализа сущности и направлений понятия «ассортиментной политики предприятия» в экономической литературе, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Взгляды и понятия «ассортиментной политики»

| Автор | Определение |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 1 В ряде определений ассортиментная политика рассматривается с точки зрения ее целенаправленности, но при этом конкретно не указывается на цель и особенности ее построения. Возникает эффект размытости в определении необходимого результата осуществления ассортиментной политики, последствием данного недостатка оказывается низкий эффект от реализации конкретной политики либо полное отсутствие эффективности. Не четко сформулированная цель ассортиментной политики затрудняет понятие её сущности. | |

Продолжение таблицы 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| 1 Ю. К. Твилдиане [22] | Ассортиментная политика есть система мер, направленных на определение ближайших и отдалённых целей в развитии ассортимента товаров и разработку принципов, в соответствии с которыми она будет проводиться. |
| 2 А. В. Орлов, Ф. А. Крутикова [20] | Целенаправленное формирование ассортимента с учётом развития общественных потребностей, покупательского спроса, достижений научно-технического прогресса составляет суть ассортиментной политики. |
| 3 Ф. Н. Алескеров, А. Н. Яровиков [2] | Ассортиментная политика – суть выражения конкретных форм управления рынком в части обеспечения структурно-ассортиментной сбалансированности спроса и предложения с учётом целевых ориентиров и установок. |
| 4 И. Н. Герчикова [7] | Ассортиментная политика предполагает решение проблемы выбора номенклатуры производимой продукции и её оптимизацию. |
| 5 С. А. Николаева [17] | Ассортиментная политика – цели, задачи и основные направления формирования ассортимента, определяемые руководством организации. |
| 2 В следующих определениях отсутствуют требования целевой ориентации ассортиментной политики, что лишает её всякого смысла, блокирует процессы разработки стратегии и тактики предприятия, существенно осложняет оценку результатов реализации принятых решений. В заданных формулировках игнорируется необходимость достижения в будущем желаемого состояния предприятия, что противоречит методологии процесса управления, исходным моментом которой является целеполагание. | |
| 6 Ш. В. Опельбаум [19] | Ассортиментная политика – это система взглядов и комплекс мер по управлению товарным ассортиментом. |
| 7 Л. Я. Баранова [6] | Ассортиментная политика – это экономическая политика в области развития, совершенствования и обновления ассортимента. |
| 8 Л. А. Мищенко [14] | Ассортиментная политика – это система взглядов на развитие (концепция развития) ассортимента и адекватная система мер по её реализации в сфере производства, обмена и потребления. |
| 9 В. А. Афанасьев и др. [4] | Ассортиментная политика заключается в выработке (в соответствии с целями, которые преследует предприятие) и реализации решений относительно номенклатуры (наименований) производимой продукции, разнообразия ассортимента одного наименования, необходимости расширения выпускаемого ассортимента. |
| 3 Постоянное стремление к удовлетворению потребностей человека не может служить целью экономической деятельности, т. к. из него не вытекают однозначные критерии оценки направлений и форм экономического развития. Кроме того, критерии упускают из вида стремление предприятия максимизировать конечные финансовые результаты деятельности. | |
| 10 В. И. Дарбиян [8] | Ассортиментная политика, с точки зрения эффективности производства и экономичности расходования средств в торговле, должна заключаться в определении на известный период времени размера оптимального ассортимента изделий, по достижении которого его совершенствование должно осуществляться путём обновления. При этом оптимальный ассортимент товаров должен обеспечить в условиях имеющейся материально-технической базы торговли наиболее полное удовлетворение спроса населения по объёму и структуре, максимум продажи товаров при минимуме издержек обращения и потребления. |
| 11 З. Г. Бургак [18] | Ассортиментная политика в условиях социализма – это один из элементов политики партии, направленной на максимальное удовлетворение потребностей населения с учётом возможностей производства, сырьевых и материальных ресурсов, управления ассортиментом товаров в процессе производства, снабжения, реализации. |

Продолжение таблицы 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| 12 Л. А. Полонская [21] | Ассортиментная политика представляет собой систему взглядов и комплекс мер по управлению торговым ассортиментом, которая включает общие направления формирования ассортимента торговой сети организации или города, соответствующие требованиям повышения уровня культуры народного потребления, интересам народного хозяйства. |
| 4 Определения, которые показывают, что требование определенного набора товарных групп, «обеспечивающих экономическую эффективность деятельности фирмы в целом», совершенно не ориентирует предприятие на производство таких товаров, которые бы обеспечивали не просто экономическую эффективность, но также и её повышение. В такой формулировке игнорируется необходимость прогрессирующего развития экономического потенциала предприятия. Заданная в этих определениях цель ассортиментной политики – обеспечение предприятию экономической стабильности – может трактоваться в весьма широких пределах. Следовательно, в заданных формулировках существенно затрудняется не только выбор альтернативных вариантов ассортиментной политики на этапе её формирования, но и оценка результатов реализации. | |
| 13 Р. Б. Ноздрева, Л. М. Цыгичко [18] | Ассортиментная политика – система мер по определению набора товарных групп, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке и обеспечивающих экономическую эффективность деятельности фирмы в целом. |
| 14 О. В. Мяснянкина [15] | Под ассортиментной политикой понимается деятельность предприятия по подбору изделий в номенклатурный набор, обеспечивающий предприятию экономическую стабильность. |
| 5 Определение, которое понятие ассортиментной политики сводит к процессу формирования ассортимента. Однако формирование ассортимента товаров представляет собой разработку и внедрение в производство конкретной номенклатуры изделий, их разновидностей, объединённых в товарные группы по какому-либо определённому признаку. Ассортиментная политика – более широкое и общее понятие по отношению к понятию «формирование ассортимента». | |
| 15 В. А. Немков [16] | Ассортиментная политика – система мер, обеспечивающих с высокой степенью вероятности устойчивость функционирования предприятия и определяющих номенклатуру, ассортимент производимой продукции, время изменений в существующей номенклатуре, переход одной ассортиментной позиции на другую, а также объем выпускаемой продукции. |
| 6 Ряд авторов рассматривают ассортиментную политику только в качестве определения набора товаров, позволяющего фирме осуществлять свою деятельность на рынке и при этом обеспечивать экономическую эффективность деятельности фирмы. Однако в данных определениях отсутствуют требования потребителей и общества в целом, а указываются лишь цели самой фирмы. Такой подход к данным определениям в современном обществе не допустим, поскольку ориентация на нужды и мнения потребителя и общество в целом является актуальной задачей для производителей и продавцов. | |
| 16 В. А. Алексунин [1] | Ассортиментная политика – определение набора товарных групп, видов и разновидностей товаров, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке и обеспечивающих экономическую эффективность деятельности фирмы в целом. |
| 17 А. Н. Асаул [3] | Ассортиментная политика – определение набора ассортиментных групп, наиболее предпочтительного с точки зрения обеспечения экономически эффективной деятельности коммерческой организации в стратегическом и тактическом периоде. |
| 18 Е. В. Ильющенко [12] | Ассортиментная политика – политика, целью которой является определение набора товаров, обеспечивающих успешную работу на рынке и прибыльную деятельность предприятия. |

Окончание таблицы 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| 19 Е. Г. Минаева [13] | Ассортиментная политика – система мер по определению набора товарных групп, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке и обеспечивающих экономическую эффективность деятельности фирмы в целом. |
| 7 Эти определения носят описательный характер и не полностью раскрывают суть ассортиментной политики, поскольку в них отсутствуют указания на конечную цель деятельности фирмы, а значит, на оптимизацию деятельности и улучшение конечных результатов деятельности фирмы. В определении ассортиментной политики, особенно с точки зрения её управления, необходимо обратить внимание на субъект управления (отдельную фирму). | |
| 20 А. В. Баев [5] | Ассортиментная политика – политика, суть которой состоит в определении номенклатуры производства и реализации товаров, продукции с учетом собственных возможностей, возможностей поставщиков и партнеров, потребностей рынка, степени риска, сезонности спроса, конъюнктуры и динамики цен. |
| 21 Е. Дихтль, Х. Хершген [10] | Ассортиментная политика является важнейшим инструментом комплекса маркетинга, заключается в создании такой совокупности отдельных продуктов, которая имеет преимущества с точки зрения покупателей. |
| 22 В. В. Зотов [11] | Ассортиментная политика – процесс формирования оптимальной структуры ассортимента организаций различных форм собственности и отраслевой организации. |

Анализ приведенных определений понятия «ассортиментной политики предприятия» позволил обозначить несколько направлений. Поэтому выбор единственно правильного определения не является конечной целью. Однако проведенный анализ различных взглядов показал, что необходимо стремиться к определенной строгости и четкости в определении «ассортиментной политики», при этом не исключая возможности развития в сторону нахождения наиболее актуальных и современных путей совершенствования данного понятия. В определении «ассортиментная политика предприятия» должны содержаться следующие моменты:

1 Указание на цель деятельности фирмы и эффективное использование имеющихся ресурсов фирмы для обеспечения экономической эффективности деятельности фирмы, получению прибыли предприятия.

2 Определение целенаправленных действий по управлению товарным ассортиментом предприятия (система мер по определению набора товарных групп, процесс формирования оптимальной структуры ассортимента, определение номенклатуры производства и реализации товаров).

3 Ассортиментная политика должна формироваться с учетом потребительских требований и требований общества в целом.

Для изучения организации ассортиментной политики предприятия выбран магазин № 4 ОАО НТК «Алеся». Основной акцент в ассортиментной политике направлен на товары повседневного спроса, в первую очередь – продовольственной группы. В данном магазине демонстрация товаров для их продажи осуществляется следующим образом: товары хранятся на стеллажах, для каждого товара имеется ценник, который располагается на основаниях стеллажей, и на котором указывается наименование товара, наименование производителя, объем.

Под ассортиментной политикой для данного магазина понимается деятельность предприятия по подбору изделий в номенклатурный набор, обеспечивающий предприятию экономическую стабильность. Ассортимент – это набор товаров, подобранных по определенному признаку и удовлетворяющие определенные потребности. Был рассмотрен ассортиментный перечень товаров магазина ОАО НТК «Алеся».

Наибольший удельный вес в ассортименте магазина № 4 занимают табачные изделия (10,42 %); соки, продукты для детского питания, безалкогольные напитки и пиво (4,63 %); конфеты (3,71 %); плодовые консервы и шоколад (3,47 %); мороженое (2,78 %); йогурт (2,32 %); колбасные изделия и мучные кондитерские изделия (2,32 %). Остальные виды товаров занимают удельный вес от 0,23 до 1,85 %.

Основными показателями ассортимента являются широта, полнота, глубина, новизна:

– коэффициент полноты:

$$K_{\text{п}} = \frac{380}{432} = 0,88.$$

В результате вычислений, коэффициент полноты составил 0,88. Данный коэффициент показывает, что ассортимент товаров представлен достаточно полно в сравнении с имеющимся количеством товаров. Так как данный показатель достаточно высок, значит и высока вероятность того, что потребительский спрос удовлетворяется.

– коэффициент широты:

$$K_{\text{ш}} = \frac{7}{7} = 1.$$

Коэффициент широты равный 1, свидетельствует о широком ассортименте продаваемых товаров, то есть любой потребитель магазина удовлетворяет свои потребности.

– коэффициент глубины (на примере табачных изделий):

$$K_{\text{г}} = \frac{32}{40} = 0,8.$$

– коэффициент новизны:

$$K_{\text{н}} = \frac{75}{432} = 0,17.$$

Полученное значение свидетельствует о том, что 17 % всех представленных товаров пользуются устойчивым спросом у покупателей.

Помимо основных товаров, пользующихся устойчивым спросом потребителей, ОАО НТК «Алеся» магазин включает в структуру ассортимент новых товаров, формируя рациональный ассортимент, что позволяет не только получить прибыль, но и наиболее полно удовлетворить потребности потребителей разных социальных групп.

## Литература


1 Алексунин, В. А. Концепции категорийного менеджмента при формировании ассортимента продовольственных товаров / А. В. Алексунин // Товаровед & торговля. – 2014. – № 5. – С. 11–13.

2 Алескеров, Ф. Н. Ассортимент и качество товаров: управление в регионе / Ф. Н. Алескеров, А. Н. Яровиков. – М. : Азернешр, 2010. – 189 с.

3 Асаул, А. Н. Курс управления ассортиментом в рознице / А. Н. Асаул. – Москва, 2010. – 256 с.

4 Афанасьев, В. А. Формирование товарного ассортимента в магазине / В. А. Афанасьев // Маркетинг: идеи и технологии. – 2015. – № 4. – С. 51–55.

5 Баев, А. В. Совершенствование методов экономической оценки ассортиментной политики нефтеперерабатывающего предприятия / А. В. Баев. – Уфа, 2005. – 145 с.

6 Баранова, Л. Я. Потребности, доходы, потребление / Л. Я. Баранова, А. И. Левин. – М. : Экономика, 2007. – 351 с.

7 Герчикова, И. Н. Менеджмент / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 240 с.

8 Дарбиян, В. И. Формирование ассортимента и товарных запасов в торговле / В. И. Дарбиян. – М. : Экономика, 2014. – 244 с.

9 Мишкова, М. П. Ассортимент и структура продукции: пути оптимизации / М. П. Мишкова // Финансовый директор. – 2015. – № 5. – С. 66–68.

10 Дихтль, Е. Практический маркетинг: учеб. пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген. – М. : Высшая школа, 2005. – 255 с.

11 Зотов, В. В. Ассортиментная политика фирмы / В. В. Зотов. – М. : Эксмо, 2006. – 69 с.

12 Ильющенко, Е. В. Маркетинг на предприятиях / Е. В. Ильющенко. – М. : Экоперспектива, 2005. – 207 с.

13 Минаева, Е. Г. Инновационные механизмы формирования оптимального производственного ассортимента предприятий / Е. Г. Минаева. – М., 2003. – 156 с.

14 Мищенко, Л. А. Ассортиментная политика на рынке модных товаров: на примере одежды: диссертация ... канд. экон. наук / Л. А. Мищенко. – М., 1991. – 195 с.

15 Мяснянкина, О. В. Формирование ассортиментной политики предприятия в условиях интенсивного обновления продукции / О. В. Мяснянкина. – СПб., 2005. – 271 с.

16 Немков, В. А. Формирование ассортиментной политики в системе обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия / В. А. Немков. – Тюмень, 2003. – 148 с.

17 Николаева, С. А. Особенности учёта затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» / С. А. Николаева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 123 с.

18 Ноздрёва, Р. Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Б. Ноздрёва, Л. И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 231 с.

19 Опельбаум, Ш. В. Организация советской корпоративной торговли / Ш. В. Опельбаум. – М. : Экономика, 1991. – 375 с.

20 Орлов, А. В. Рынок товаров: формирование, управление / А. В. Орлов, Ф. А. Крутикова. – М. : Экономика, 2006. – 263 с.

21 Полонская, Л. А. Формирование ассортимента в розничной торговле / Л. А. Полонская, М. М. Турянская. – Киев : Техника, 2009. – 96 с.

22 Твилдиане, Ю. К. Обновление ассортимента товаров: экономический аспект / Ю. К. Твильдиане. – М. : Знание, 2006. – 64 с.

**УДК 005.942:339.944.2 (476+510)**

***Юй Лань***

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ БЕЛОРУССКО-КИТАЙСКИХ ПРОЕКТОВ

*Речь идет о востребованном в последние годы деловых услуг, которые становятся одной из основных сфер инфраструктуры белорусского рынка. Рыночные преобразования внесли так много нового в хозяйственную жизнь страны, что знаний, накопленных менеджерами недостаточно, особенно когда дело касается реализации иностранных проектов. В процессе реализации белорусско-китайских проектов это продиктовано существенной разницей культур, разными уровнями интеграции в рыночную систему, существенно отличающимся опытом реализации международных контрактов, различными управленческими подходами.*

Важнейшим фактором эффективного функционирования рыночной экономики является формирование адекватной рыночной инфраструктуры, все более важной частью

которой становятся деловые услуги, в частности, консалтинг. Консалтинговый рынок – явление относительно новое для Беларуси. В то же время уже сейчас его можно рассматривать в качестве индикатора состояния белорусской системы управления. Особенно важным, как оказалось, консалтинг оказался для госслужащих и менеджеров, занятых реализацией иностранных проектов. Анализ рынка консалтинговых услуг, проведенный с такой позиции, позволяет сделать ряд любопытных выводов в контексте реализации белорусско-китайских проектов.

Поскольку подходы к управлению организацией развиваются быстрее по сравнению с другими элементами инфраструктурного комплекса, менеджмент предъявляет устойчивый спрос на прогрессивные методики. В общем смысле суть консалтинговых услуг заключается в оказании помощи клиентам в повышении эффективности их хозяйственной деятельности. Спектр консалтинговых услуг чрезвычайно широк. Однако их развитие, так или иначе, связано со спецификой спроса на консультационные услуги и компетенциями специалистов. Рассмотрим несколько сфер управленческого консультирования, особенно востребованных теми управленцами, которые связаны с реализацией белорусско-китайских проектов.

***Инжиниринг.*** В последние годы белорусское руководство заявляет о приоритетности инновационного развития русской экономики. В связи с этим логично ожидать развития научно-исследовательских и опытно-констукторских разработок, которые принято относить к инжиниринговым услугам [1].

Так, при объеме ВВП Республики Беларусь, составляющем около 77 млрд. долл. США, изыскать средства одновременно на создание новых наукоемких производств и на техническое перевооружение традиционных секторов экономики внутри страны является проблематичным. Недостаток внутренних ресурсов капитала, направляемого на создание и модернизацию производств, является сдерживающим фактором инновационного развития. По-прежнему остается невысокой доля бюджетного финансирования науки (в пределах 0,25–0,3 %). Одновременно имеет место распыление государственных средств.

Ряд НИОКР, оказываются недостаточно эффективными. Во многом это связано с тем, что выбор тематики исследований и разработок определялся на основе ранее достигнутых результатов и созданных заделов. Причиной неэффективности отдельных инновационных проектов, выполняемых в рамках государственных программ, является недостаточная проработка вопросов маркетинга и будущей рыночной конъюнктуры.

Развитие мировой экономики ориентируется на использование в производстве технологий V и VI технологических укладов. В то же время основная часть технических решений, разрабатываемых белорусскими субъектами, относится к IV и предшествующим технологическим укладам. Белорусские разработчики в настоящее время не могут предложить комплексные разработки для реализации масштабных инновационных проектов государственного значения.

Кроме этого, значительная часть работ направлена на создание аналогов уже реализованных за рубежом технологий и образцов техники.

Установленный в республике порядок финансирования инновационных проектов создает сравнительно неблагоприятную институциональную среду, ориентированную, прежде всего, на массовое тиражирование уже хорошо апробированных технологий и товаров, в ущерб внедрению и распространению инноваций. Из представленного ниже рисунка видно, что ситуация с принятием нового законно по инновациям изменилась в лучшую сторону незначительно, особенно в части использования средств местных инновационных фондов.

Как видим, что основная часть средств местных инновационных фондов направляется на проведение работ по подготовке и освоению производства, что, как правило, не предполагает внедрения инноваций. Одновременно следует отметить, что в рассматриваемый

период средства инновационных фондов не осваиваются в полной мере, несмотря на их востребованность для решения задач инновационного развития экономики.

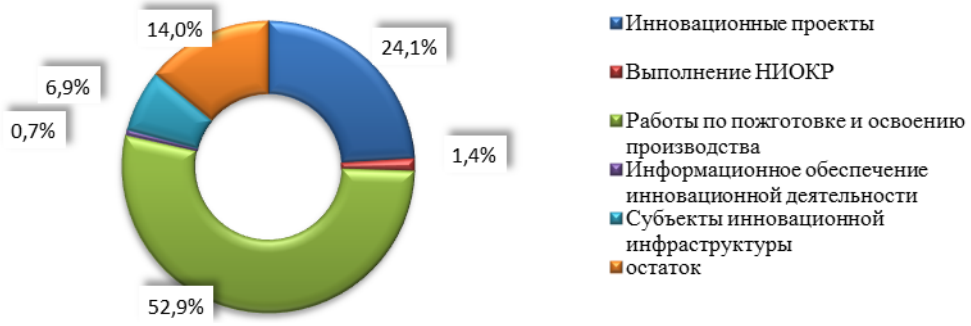



Рисунок – Структура расходов средств местных инновационных фондов за 2014 год, %

Анализ выполнения государственных программ инновационного развития показывает, что для финансирования реализации инновационных проектов в недостаточной мере используются прямые иностранные инвестиции, кредиты банков, в том числе Банка развития Республики Беларусь, собственные средства юридических лиц [2].

***Кадровый консалтинг.*** Кадровый консалтинг – один из наиболее активно развивающихся видов деятельности на постсоветском пространстве. Он может включать в себя оказание следующих видов услуг:

– поиск и отбор персонала под требования заказчика;

– тестирование потенциальных кандидатов на соответствие определенной должности;

– оптимизацию организационной структуры организаций;

– совершенствование взаимодействия подразделений (формирование команды);

– разработку системы мотивации персонала;

– психологическое консультирование и разрешение внутрифирменных конфликтов и т. д.

Экспресс-исследование показало наличие в Гомеле 6 организаций, осуществляющих деятельность в сфере кадрового консалтинга. Деятельность двух из них (Управление по занятости комитета по труду, занятости и соцзащите Гомельского облисполкома и БРСМ) имеют ярко выраженную социальную направленность, и ее сложно рассматривать как профессиональные консультации для хозяйствующих субъектов.

Остальные четыре организации (ООО «Межрегиональная служба трудоустройства», ООО «Гомельское агентство аутсорсинга», ЧСУП «ЮГО-Триада», Кадровое агентство «ВизавиНовация») являются относительно небольшими частными фирмами, имеют небольшой опыт работы в данной сфере и не обладают собственными уникальными методиками по оценке персонала. Деятельность всех этих организаций, по сути, сводится к оказанию услуг по трудоустройству граждан.

Проблемы кадрового консалтинга мы отследили на примере подбора специалистов и работников кадровой службой китайской инжиниринговой компании, которая строит комбинат по производству беленной целлюлозы в г. Светлогорске Гомельской области. Работа проводилась силами кадровой службы фирмы и учесть национальную специфику в этой связи не представлялось возможным. Если китайский кадровый менеджер ценит исполнительность в первую очередь, то белорус скорее демонстрирует способность решать проблемы. Но решает он их, как показала практика, по-белорусски: самостоятельно ремонтируя транспорт, экономя на профессионалах, а фирма потом через небольшой промежуток времени платит вдвое больше из-за более сложных поломок.

Связанные кредиты, предоставляемые по контрактам китайской стороной, предполагают трудоустройство преимущественно китайской рабочей силы, что приводит

к формированию региональной избыточной рабочей силы и, как следствие, социальной напряженности в регионах. В Беларуси при этом отсутствую профессиональные институты формирования организационной культуры межнационального характера, решения социальных проблем методом медиации, ассесмент-центры и др.

Это позволяет утверждать, что организаций, занимающихся кадровым консалтингом на профессиональном уровне, в Гомельской области просто нет. Виной тому не столько недостаток квалифицированных специалистов по кадровому консалтингу, сколько низкий уровень спроса на данный вид услуг со стороны белорусских организаций, а для китайских их «нет смысла создавать». Итог такой кадровой политики известен: большинство квалифицированных специалистов находят работу там, где их действительно ценят. И происходит это, как правило, за пределами Республики Беларусь.

***Маркетинговые исследования.*** В бизнес-среде есть расхожая фраза: «невозможно управлять тем, что нельзя измерить». Осознавая эту аксиому, зарубежные компании не жалеют средств на маркетинговые исследования, позволяющие снизить неопределенность при принятии управленческих решений. Основными заказчиками маркетинговых исследований в мире являются крупные сетевые организации. Благодаря развитию в конце 1990-х – начале 2000-х гг. таких структур в соседних странах стал активно развиваться данный вид услуг, появились представительства межнациональных сетевых исследовательских компаний.

Реализуемые в стране белорусско-китайские проекты это уже продемонстрировали. На примере того же комбината в Светлогорске можно рассматривать слабость маркетинговых служб, проявившаяся в отсутствии предварительного, допроектного исследования рынка беленой целлюлозы. Сегодняшние расчеты показывают, что при проектной мощности в 400 тыс. тонн комбинат может быть минимально рентабельным при загрузке в 200 тыс. тонн. В то же время потребность всей Беларуси составляет 4 тыс. тонн и даже суммарная белорусская и объединенной Европы – только 24 тыс. тонн. Цифры говорят сами за себя. Если учитывать, что речь идет об экологически очень вредном производстве, стоило все-таки предварительно гораздо более тщательно оценить потребность в реализации рассматриваемого проекта.

В целом на сегодняшний день рынок профессиональных маркетинговых исследований в Беларуси развит очень слабо. В частности, в Гомельской области нет ни одной исследовательской организации, обладающей достаточной инфраструктурой для проведения маркетинговых исследований на систематической основе. Это опять же можно связать с невысоким уровнем спроса на данный вид услуг. И тот спрос, который есть, поддерживается, в первую очередь, за счет возрастающей заинтересованности в маркетинговых исследованиях частных предприятий или иностранных компаний.

Если на Западе любая уважающая себя компания, прежде чем запустить в серийное производство новый вид продукции, прибегает к услугам исследовательских организаций, выясняя различные аспекты восприятия потребителями новинки, то для топ-менеджеров большинства белорусских предприятий в данной ситуации достаточно субъективного мнения или просто интуиции отдельных сотрудников.

***Инвестиционный консалтинг.*** Необходимость привлечения инвестиций для реализации крупномасштабных проектов, при которых цена любой ошибки может оказаться чрезвычайно высокой, приводит к росту спроса на услуги инвестиционного консалтинга. Наиболее востребованными услугами инвестиционного консалтинга в мировой практике являются: составление инвестиционных меморандумов; сопровождение сделок слияния и поглощения, в том числе поиск и оценка рисков, составлении due diligence; разработка и сопровождение инвестиционных проектов.

Инвестиционный консалтинг получил достаточно широкое распространение и в Республике Беларусь. И связано это, в первую очередь, с выходом Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 8 августа 2005 г. №873 «О прогнозах, бизнес-планах

развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций» [3]. На волне возникшего спроса в Беларуси появилось множество фирм, специализирующихся на разработке бизнес-планов инвестиционных проектов в соответствии с требованиями нормативных документов. Гомельская область не стала исключением. Однако даже до настоящего времени немногие способны выполнять проекты, связанные с привлечением крупномасштабных инвестиций (примеры можно приводить бесконечно, тот же Светлогорск, Добруш и др.).

Если пристальнее вглядеться в ситуацию, то вырисовывается достаточно любопытная картина. Большинство организаций, обращаясь за услугами по разработке бизнес-плана к консультантам, воспринимают данный документ как некую формальность, обусловленную действующим законодательством. Тот факт, что по своей изначальной сути бизнес-план – это документ, по которому предприятию предстоит работать в ближайшие годы, большинством топ-менеджеров не воспринимается всерьез. Такой формальный подход к бизнес-планированию является еще одним парадоксом белорусского менеджмента.

Весьма схоже развивается ситуация и в некоммерческой сфере. С включением Беларуси в программу Восточного партнерства наблюдается постепенное возрастание спроса со стороны органов местного управления и некоммерческих организаций на консультационную помощь при составлении проектных заявок на гранты. В связи с этим, можно предполагать постепенное развитие такого вида услуг как фандрайзинг (поиск источников финансирования и оформление заявок для некоммерческих проектов).

***Управленческий консалтинг.*** Еще одним активно развивающимся направлением консалтинга в современном мире является управленческий консалтинг – деятельность, направленная на повышение эффективности различных процессов в системе управления. Теория и практика менеджмента не стоит на месте. Постоянно разрабатываются новые прогрессивные методики. Профессиональные консультанты зарабатывают тем, что адаптируют данные подходы к специфике конкретных организаций.

В Беларуси, как всегда, своя специфика. В условиях Беларуси для управленцев гораздо более важная задача состоит в необходимости своевременного предоставления отчетов в различные государственные структуры. Парадоксально, но факт: если в западных компаниях эффективность работы топ-менеджеров оценивается через умение оптимизировать бизнес-процессы в компании, то для белорусских руководителей на первом месте стоит диалог с различными государственными структурами.

Показателен пример популярного ныне в Беларуси внедрения системы менеджмента качества. За рубежом внедрение данной системы рассматривается как возможность оптимизации бизнес-процессов для повышения эффективности системы управления. В белорусских же организациях внедрение ИСО 9000 обычно рассматривается как формальная процедура: неважно, что базовые процессы в компании не претерпевают качественных изменений, главное сертификат получить, пусть и в ущерб производительности труда.

Надо отметить, что в белорусско-китайском взаимодействии предпринята попытка преодолеть некоторое непонимание тор-менеджеров разных стран. Так реализуется программа консультирования белорусских менеджеров (в том числе госслужащих) в Китае (и за счет китайской стороны) по вопросам функционирования СЭЗ, инвестиционных институтов, инновационной деятельности. Однако, как показывает практика, белорусские специалисты относятся к программе как возможности посмотреть Китай едва не в туристическом режиме, т. к. программа мало адаптирована к конкретным условиям. Так, например, белорусских менеджеров СЭЗ обучают на примере китайских соответствующих структур, в состав которых входит до 2,5–3 тыс. резидентов, в то время как в Беларуси их единицы. Несопоставимость резко снижает мотивацию консультирующихся.

Рассмотрев представленные направления консалтинга, можно сделать вывод, что сфера консалтинга, равно как и белорусский менеджмент, находятся лишь в стадии

становления. Высококвалифицированные консультанты будут появиться только тогда, когда у них будет возможность нарабатывать необходимый опыт. Пассивный спрос на консалтинговые услуги со стороны крупных заказчиков не дает возможности консультантам совершенствовать свои навыки. И данная ситуация не может измениться в одночасье.

Отрадно, что примеры успешных проектов имеются, в том числе и в Гомельской области. В частности, например, тому же комбинату в Светлогорске удается систематически повышать квалификацию работающих сегодня и потенциально будущих специалистов предприятия в Китае. Будущие работники относятся к обучению с большим интересом. Главное этот опыт сберечь и преумножить. Только тогда можно будет заявлять об успешности инновационного развития Беларуси.

**Литература**

1 Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://gknt.gov.by (дата обращения: 27.04.2017).

2 Об утверждении стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 годы: постан. Совета Мин-ов Респ. Беларусь № 205 от 2 марта 2012 г. № 205. – Минск, 2012. – 53 с.

3 Проблемные вопросы инновационного развития Республики Беларусь / Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. – Минск, 2015.

**УДК 316.422:01.895:334.735(476)**

***И. В. Лапицкая***

## ИННОВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*В современных условиях хозяйствования предприятия должны быстро адаптироваться ко всем происходящим изменениям и использовать их в целях реализации своих конкурентных преимуществ. В статье предлагается рассматривать в качестве инноваций внедрение прогрессивных информационных систем и технологий, а также современного торгового оборудования, что поможет преодолеть экономический спад предприятиям потребительской кооперации Республики Беларусь.*

В настоящее время белорусская экономика взяла курс на инновационное развитие, что находит свое отражение в средствах массовой информации, производственной, управленческой, образовательной, торговой и других сферах. Инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из условий перехода к новой, постиндустриальной стадии развития и воспринимается в качестве необходимого атрибута рыночных экономических отношений. Применительно к торговле, одним из механизмов преодоления давления со стороны конкурентов может быть использование различных видов инноваций. Но следует принять во внимание тот факт, что не все торговые предприятия идут на их внедрение. Среди них также находятся предприятия потребительской кооперации.

***Потребительская кооперация*** – добровольное объединение юридических лиц и граждан на основе членства в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество, которого складывается из паевых взносов. Данная хозяйственная система представляет собой крупную многоотраслевую организацию, располагающую разветвленной сетью предприятий торговли, общественного питания, заготовок сельскохозяйственной продукции и сырья. Она выпускает разнообразные

потребительские товары и оказывает услуги населению, осуществляет внешнеэкономическую деятельность, имеет собственные строительные и транспортные организации, другие предприятия инфраструктуры, учебные заведения.

Потребительская кооперация представляет значительную часть экономического потенциала Республики Беларусь, является основной системой, обеспечивающей торговое обслуживание сельского населения. На начало 2017 года система потребительской кооперации республики объединяет около 700 тыс. членов-пайщиков, обеспечивает занятость свыше 86 тыс. человек, обслуживает 3,5 млн. человек, или 36,6 % населения страны, в том числе почти все сельское население республики [1].

Основу потребительской кооперации составляют 93 районных потребительских общества, объединенных в 5 областных союзов (Брестский, Витебский, Гомельский, Минский, Могилевский) и Гродненское областное потребительское общество.

Деятельность потребительской кооперации носит социальную направленность, которая выражается в торговом обслуживании жителей малых сельских населенных пунктов через стационарную торговую сеть и автомагазины, а также в организации закупок излишков сельскохозяйственной и дикорастущей продукции у населения.

В последние несколько лет на предприятиях потребительской кооперации наблюдается экономический спад:

– снижается рентабельность;

– появляется все больше убыточных предприятий;

– сокращается количество магазинов и складских помещений (в конце 2012 года было около 10 100 магазинов, в конце 2016 года стало менее 9 000 магазинов).

С ростом числа торговых сетей и как следствие конкуренции, все большую значимость для эффективного управления предприятием приобретает внедрение современных инновационных технологий, начиная с поставки необходимого оборудования и специализированного программного обеспечения, до ввода его в эксплуатацию и дальнейшего сервисного обслуживания. Однако существует ряд проблем, которые не позволяют предприятиям потребительской кооперации в полной мере вводить в свою деятельность инновации:

– недостаток финансовых средств;

– настороженность в восприятии инноваций и боязнь связанных с ними рисков;

– неприятие руководителями инноваций как способа развития предприятия и экономики в целом;

– отсутствие развитой инновационной инфраструктуры.

За последние 15 лет многие крупные торговые предприятия стали внедрять информационные интегрированные системы класса ERP. Эти системы представляют собой унифицированную централизованную базу данных, единое приложение и общий пользовательский интерфейс для управления торговой деятельностью. В состав ERP-систем могут входить другие типы приложений, отвечающие за связь предприятия с внешним миром: CRM, SCM, WMS.

Для управления взаимоотношениями с клиентами могут использоваться дополнительные программные комплексы, выделенные в отдельный класс систем автоматизации CRM (Customer Relationship Management). CRM торговых организаций автоматизирует процесс деловых отношений между компанией и покупателем, в том числе работу отделов маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Плюс набор дополнительных сервисов в виде корпоративных порталов, call-центров, онлайновых справочных бюро для клиентов, корпоративные базы знаний и пр. Программа активно используется организациями, заинтересованными в увеличении объемов продаж, сокращении финансовых издержек на содержание магазинов и экономии времени клиента и своего собственного. По статистике внедрение системы CRM позволяет крупным торговым сетям, осуществляющим свою деятельность через интернет, увеличить продажи на 10 %.

CRM может быть интегрирована в сайт компании или ее интернет-магазин. Она может работать как самостоятельно, так и служить дополнением к ERP-системе, расширяя ее функциональные возможности в области управления взаимоотношениями с клиентами [2].

Закупки составляют существенную долю затрат в деятельности современных предприятий. Поэтому внедрение системы управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM) позволяет сократить расходы, связанных с закупочной деятельностью, что в значительной мере влияет на снижение издержек и повышение эффективности бизнеса в целом.

Характерные проблемы предприятий при отсутствии систем по управлению взаимоотношениями с поставщиками:

– отсутствие анализа затрат при выборе конкурентных поставщиков;
– отсутствие взаимосвязей между бизнес-процессами конечных потребителей и процессами закупки централизованного отдела закупок;
– низкая эффективность и огромные затраты времени, связанные с процессом анализа расценок по телефону или электронной почте;
– наличие большого количества не интегрированных друг с другом решений для автоматизации выбора поставщиков, каждое из которых требует своей лицензии, дополнительных затрат времени для синхронизации данных, порождает конфликтные ситуации при взаимодействии друг с другом.

Выгоды от внедрения систем SRM:

– снижение стоимости закупаемого сырья и материалов за счет конкурсов и аукционов;
– сокращение затрат времени на закупочные процедуры и увеличение прибыли за счет сокращения разовых закупок, снижения закупочных цен, получения дополнительных бонусов;
– увеличение прозрачности процесса выбора поставщиков и расходов на закупку за счет полного документирования всего закупочного процесса;
– исключение случаев работы с единственным поставщиком по завышенным ценам;
– оперативное выявление предложений по акциям и существенным скидкам;
– внедрение on-line сервисов саморегистрации поставщиков, которые позволяют перепоручить управление информацией о поставщиках самим поставщикам, снизив рутинную нагрузку отдела снабжения;
– выстраивание приоритетных отношений в работе со стратегически важными поставщиками, обеспечивающими наилучшие условия и качество.

Система управления цепями поставок (SCM) – организационная стратегия и прикладное программное обеспечение, предназначенные для автоматизации и управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения. SCM-системы охватывает весь товарный цикл: закупку сырья, производство, распространение товара. В управленческой концепции Supply Chain Management выделяется шесть основных областей, на которых сосредоточено управление цепями поставок: производство, поставки, месторасположение, запасы, транспортировка и информация.

SCM-система должна включать в себя *три ключевых элемента* (подсистемы):

– **SCP – (Supply Chain Planning)**– планирование цепочек поставок;
– **SCE – (Supply Chain Execution)**– исполнение цепочек поставок в режиме реального времени;
– **CPM – (Corporate Performance Management Systems)** – отслеживание эффективности цепочки поставок.

Полноценное внедрение SCM-системы на предприятии должно поддерживать технологии CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами) и SRM (системы управление взаимоотношениями с поставщиками), возможность объединения бизнес-потоков, которые связаны со спросом, финансами, сбытом, производством и т. д. На

предприятиях торговли SCM-системы ставятся вместе ERP-системами либо частично или полностью функции SCM-систем реализуются в ERP-системах.

Автоматизация склада может осуществляться с помощью разнообразных решений: программ складского учета, складских модулей ERP систем и др. Однако только WMS (Warehouse Management System) позволяет учитывать складские операции в режиме реального времени, в то время другие программные решения анализируют транзакции по факту их совершения.

Главное назначение систем автоматизация склада – нормативное планирование закупочных, производственных и дистрибьюторских операций на заданный, связанный с производственным циклом период времени. В то же время многие современные ERP-системы поддерживают технологию адресного хранения, существенно расширяющую их управленческие возможности. Складской контур этих систем обеспечивает:

– поддержку управления системой складов (сеть складов);

– учет специфики складов (для предприятий торговли это склады продовольственных и непродовольственных товаров);

– поддержку иерархической структуры и зонирования складов (зоны приемки, хранения, комплектации, отгрузки);

– возможность идентификации и специализации мест хранения (ячейки приемки, хранения, отгрузки, клиентские и др.);

– интерфейс с оборудованием для печати идентификационных меток и считывания кодов;

– нормирование запасов (минимальный, страховой, резервный, максимальный) и установление регламентов хранения и складирования.

При этом каждому складу, каждой зоне и ячейке хранения назначается уникальный идентификатор, который точно определяет место хранения (склад, проход, стеллаж, полка, позиция и т. д.). Как правило, при инвентаризации все складские проводки приостанавливаются – таким образом, состояние запасов фиксируется на момент учета. При операциях перемещения товаров между складами, зонами и ячейками регистрируются идентификаторы старого и нового мест хранения, вводится информация о товаре и его количестве. Операция приемки товара осуществляется по отборочной накладной и сопровождается вводом идентификатора отгрузочной накладной с данными о фактическом количестве товара и указанием места размещения. Операция отгрузки товара осуществляется по отгрузочной накладной с указанием количества, номера партии и места хранения товара. После операций приемки и отгрузки выполняется корректировка запасов товара с указанием его наименования, количества, номера партии и серии, места хранения и других атрибутов.

По мнению аналитиков, задачи управления складскими работами в on-line режиме наиболее эффективно могут быть решены с использованием систем автоматизации класса WMS, при условии их интеграции с новейшими техническими средствами (мобильные компьютеры, терминалы сбора данных, радио-терминалы, средства мобильной связи и др.).

Универсальной системы складской автоматизации не существует, поэтому выбор WMS-системы должен, прежде всего, опираться на:

– стратегические и тактические цели предприятия;

– комплекс необходимых предприятию складских операций;

– возможность интеграции складской системы с корпоративной системой предприятия (КИС, ERP), от которой и зависит эффективность бизнеса в целом.

Предприятие, где внедрена WMS-система, становится уникальным носителем знаний о внутри складской переработке грузов, выдавая сотрудникам через радио-терминалы готовые задания на выполнение операций. В заданиях определяется оптимальный вариант выполнения той или иной операции с точки зрения схемы движения товара

и производительности процесса. Ни один, даже очень опытный и профессиональный сотрудник склада не может так оперативно и быстро принимать решения по управлению складом.

На предприятиях потребительской кооперации в основном используется программа «1С: Бухгалтерия 7.7.» – это универсальная программа массового назначения для автоматизации бухгалтерского и налогового учета, включая подготовку обязательной (регламентированной) отчетности. Данное прикладное решение можно использовать только для ведения бухгалтерского и налогового учета. Однако для того чтобы решать задачи автоматизации других служб, необходимы специализированные конфигурации или другие системы. К таким конфигурациям можно отнести:

– «1С: Торговля и склад 7.7»;

– «1С:Управление Торговлей 8»;

– «1С: Комплексная автоматизация» (1С: Бухгалтерия + Торговля + Склад + Зарплата + Кадры).

Также стоит уделить внимание средствам инновационных технологий:

– внедрение нового поколения технологии штрих-кодирования – радиочастотных систем передачи данных (RFID);

– электронные весы с возможностью печати этикеток со штрихкодом;

– информационные терминалы, электронные рекламные дисплеи и т. д.

Процесс RFID начинается со сканирования контейнеров с товарами, когда их увозят из дистрибьюторского центра. Менеджер может отслеживать каждую поставку с помощью информационной системы склада и узнавать, когда и какие продукты будут доставлены. Когда контейнер доставлен в потребительскую кооперацию, другой сканер проверяет его состав, освобождая работников от необходимости вручную проверять каждый контейнер и пересчитывать товары. После размещения товара на полках встроенный считыватель RFID посылает сообщение ERP-системе о том, что запасы кончаются, и предприятие может понести убытки, и требует пополнения запасов. Он также отслеживает, как быстро продаются товары, и выясняет, какие из них раскупаются лучше, а какие хуже. Датчики на выходе поднимают тревогу в случае, если покупатель пытается вынести товар, у которого включена в бирке функция защиты от краж. На кассе эта функция отключается, и информация с бирки товара считывается в последний раз для обновления информации о запасах.

Задержки на кассе – еще одна проблема, которую необходимо решать в магазинах потребительской кооперации. С помощью бирок RFID в тележках менеджер магазина узнает, сколько сейчас тележек находится в товарном зале, и если их число увеличилось, то он может открыть дополнительные кассы.

Важное место в автоматизации розничного магазина занимают электронные весы с возможностью печати этикеток со штрихкодом, позволяющие облегчить процесс учета весового товара. Этикетка, сформированная на весах, обрабатывается на контрольно-кассовой машине, которая распознает код весового товара, производит поиск товара по базе систем автоматизации и, исходя из указанного количества товара на этикетке, рассчитывает стоимость весового товара. Весы с печатью этикеток часто используются на складах магазинов для этикирования фасованного весового товара.

Другим важным элементом новых технологий являются электронные, рекламные табло (дисплеи), расположенные на стеллажах с товарами и демонстрирующие рекламу представленной продукции. Информационные терминалы, расположенные вблизи стеллажей, позволяют покупателю получить максимальную информацию о выбранном товаре: производителей, его качестве и характеристиках, сроке годности, условиях хранения, способе приготовления и употребления. Аналогичные терминалы могут автоматически по форме и цвету опознать продукт, помещенный на весы, вывести изображение на экран и оценить стоимость покупки, используя микрочип, размещенный на каждом товаре.

Внедрение инноваций на предприятиях потребительской кооперации Республики Беларусь позволят повысить их конкурентоспособность, увеличить доходы, улучшить имидж. В случае игнорирования внедрения прогрессивных информационных систем и технологий, современного оборудования экономический спад на предприятиях потребительской кооперации будет продолжаться.

**Литература**

1 Белорусский республиканский союз потребительских обществ/ Официальный сайт Белорусского республиканского союза потребительских обществ [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: http://bks.gov.by (дата обращения: 11.04.2017).

2 Шнып, И. А. Автоматизация торговли – один из главных инструментов менеджмента / И. А. Шнып// Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика: сб. науч. статей : в 2 ч. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2015. – Вып. 4. – Ч. 2. – С. 187–190.

**УДК 658:339.564-021.142.3**

***Ю. С. Лахмыткина***

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

*Одной из важнейших составляющих устойчивого экономического роста Республики Беларусь является экспортная деятельность субъектов хозяйствования и оценка их экспортного потенциала. В статье рассматриваются подходы различных авторов к оценке экспортного потенциала организации. Предложена система показателей, характеризующих внутренние факторы формирования и развития экспортного потенциала организации в разрезе производственной, финансовой, инновационной и рыночной деятельности, которые могут использоваться в системе её управления.*

В условиях экономической интеграции возрастает необходимость формирования конкурентных преимуществ национальной экономики, одним из которых является высокий уровень экспортного потенциала организаций. Поэтому важной задачей является разработка комплексной методики оценки факторов формирования экспортного потенциала организации.

Обзор и систематизация научной литературы по данному вопросу позволили выявить разнообразие методик оценки экспортного потенциала организаций и констатировать факт, что до настоящего времени ещё не сложился единый научно-обоснованный подход.

Так, С. Дубков предлагает методику оценки экспортного потенциала на основе использования таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объёме продаж и т. д. [1, с. 29]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И. А. Русаков, который рекомендует давать оценку экспортного потенциала, представляя его как результат взаимодействия финансового, производственного, трудового, рыночного, инвестиционного потенциалов; М. С. Сычев, по мнению которого анализ экспортного потенциала предприятия должен базироваться на раздельном анализе внутренних возможностей и внешних условий формирования экспортного потенциала, а также – расчете интегрального показателя конкурентоспособности предприятия [2, с. 24; 3 с. 17]. Л. В. Давыдова предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям,

классифицированным в систему технико-технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [4, с. 23]. Д. В. Сидоровнин предлагает использовать метод идеальной модели системы организационных факторов с проведением оценки целостности этой системы [5, с. 20].

Каждая из этих методик, безусловно, имеет свою существенную значимость, однако, они имеют и ряд общих недостатков, основным из которых является то, что показатели либо неполно отражают понятие экспортного потенциала, либо вызывают трудности при их расчете из-за отсутствия исходной информации. Отдельные авторы в своих методиках ограничиваются лишь моделированием показателей без указания источников информации для расчетов, что снижает их практическую значимость. В предлагаемых методических подходах, как отмечалось выше, не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его оценки.

С учетом вышеизложенного представляется, что с позиции эффективности управления экспортным потенциалом организации важную роль играет не только его оценка, которая остается методически дискуссионной, но и изучение внутренних факторов его формирования на предприятии. Важно управлять этими факторами, т. е. создавать такие условия, при которых потенциал будет расширяться и наиболее полно использоваться.

На наш взгляд, внутренние факторы, формирующие экспортный потенциал можно сгруппировать в разрезе производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов, что согласуется с методическим подходом И. А. Русакова. При этом следует учесть, что при изучении экспортного потенциала ни один показатель сам по себе не даёт четкого представления, требуется использование системы индикаторов, в которую должны входить наиболее значимые из них и смоделированные таким образом, что рост их значений должен свидетельствовать о положительном влиянии фактора на формирование экспортного потенциала.

С этой целью рассчитаем систему показателей факторов формирования экспортного потенциала в разрезе каждого из потенциалов. Для оценки динамики факторов формирования финансового потенциала, как составляющей экспортного потенциала, используем показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Система показателей финансового организации

| Показатель | Методика расчета | Обозначения | Источники информации |
|---|---|---|---|
| Коэффициент общей платёжеспособности | $K_{оп} = \frac{О_{нг} + П}{Р}$ | $K_{оп}$ – коэффициент общей платежеспособности;<br>$О_{нг}$ – остаток денежных средств на начало года;<br>$П$ – поступление денежных средств в отчетном периоде;<br>$Р$ – расход денежных средств в отчетном периоде. | Форма бухгалтерской отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс»; форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»; форма № 4 «Отчет о движении денежных средств». |
| Коэффициент текущей ликвидности | $K_{тл} = \frac{КА}{КО}$ | $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;<br>$КА$ – среднегодовая стоимость краткосрочных активов;<br>$КО$ – среднегодовая стоимость краткосрочных обязательств. | |
| Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов | $КО_{ка} = \frac{В}{КА}$ | $КО_{ка}$ – коэффициент оборачиваемости;<br>$В$ – выручка от реализации продукции;<br>$КА$ – среднегодовая стоимость краткосрочных активов. | |

Далее оценим динамику показателей развития финансового потенциала промышленной организации за 2014–2016 гг. ( таблица 2).

Таблица 2 – Динамика показателей финансового потенциала организации за 2014–2016 годы

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Темп роста, коэффициент | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015/2014 гг. | 2016/2015 гг. |
| Коэффициент общей платёжеспособности | 1,009 | 1,001 | 1,000 | 0,992 | 0,999 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,25 | 1,31 | 1,47 | 1,048 | 1,122 |
| Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов | 3,80 | 4,00 | 4,04 | 1,053 | 1,010 |

Рассчитаем интегральный коэффициент динамики развития финансового потенциала за 2015 и 2016 гг. по формуле 1:

$$K_{n_j} = \sqrt[n]{\Pi_{i=1}^{n} K_{ij}}, \quad (1)$$

где $K_{n_j}$ – комплексный показатель динамики *j*-го потенциала;

$K_{ij}$ – коэффициент роста *i*-го показателя *j*-го потенциала.

$$K_{\text{фп}_{2015}} = \sqrt[3]{0,992 \times 1,048 \times 1,053} = 1,031.$$

$$K_{\text{фп}_{2016}} = \sqrt[3]{0,999 \times 1,122 \times 1,010} = 1,042.$$

Полученные результаты свидетельствуют положительной динамике развития финансового потенциала организации в 2016 году, что подтверждается увеличением темпов роста его показателей (за исключением коэффициента оборачиваемости краткосрочных активов).

Аналогично дадим оценку динамики факторов формирования производственного, рыночного и инновационного потенциалов.

Для характеристики производственного потенциала предлагаем такие показатели, как производственная мощность предприятия, коэффициент обновления активной части основных средств, годовые затраты на повышение квалификации персонала, годовые инвестиционные вложения на развитие экспорта. Динамика значений показателей данной группы позволит определить тенденцию развития производственных факторов формирования экспортного потенциала, а также – уровень ресурсной базы выпуска качественной и конкурентоспособной продукции. Результаты расчетов по формуле аналогичной формуле 1 показали, что значения коэффициентов динамики развития производственного потенциала за 2015 и 2016 гг. составили 0,784 и 0,718 соответственно.

Для характеристики рыночного потенциала предлагаются следующие показатели: количество международных выставок, ярмарок с участием предприятия; доля сертифицированной продукции; удельный вес продукции, отвечающей требованиям ЕАЭС на соответствие международным стандартам; коэффициент эффективности маркетинга. С помощью данных показателей можно определить активность организации в освоении новых рынков сбыта продукции. Результаты расчетов показали, что значения коэффициентов динамики развития рыночного потенциала за 2015 и 2016 гг. составили 1,086 и 1,317 соответственно.

Для характеристики инновационного потенциала целесообразно использовать такие показатели, как удельный вес нематериальных активов в стоимости долгосрочных активов, уровень затрат на исследования и разработку новых продуктов к сумме чистой прибыли предприятия, доля затрат на технические инновации в общем объёме инвестиций, доля уникального инновационного оборудования в стоимости активной части основных средств. Расчетные значения коэффициентов динамики развития инновационного потенциала за 2015 и 2016 гг. составили 0,769 и 1,617 соответственно.

Заключительным этапом анализа является расчет коэффициента динамики факторов формирования экспортного потенциала промышленной организации. Интегральный коэффициент рассчитывается на основе полученные выше значений коэффициентов динамики развития производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов по формуле 2. Интегральный коэффициент позволит более полно охарактеризовать тенденцию влияния факторов на формирование и развитие экспортного потенциала.

$$ИП = \sqrt[n]{П_{i=1}^{n} К_{n_j}}, \quad (2)$$

где *ИП* – интегральный показатель динамики факторов формирования экспортного потенциала.

$$ИП_{2013} = \sqrt[4]{0,784 \times 1,031 \times 1,086 \times 0,769} = 0,906.$$

$$ИП_{2016} = \sqrt[4]{0,718 \times 1,042 \times 1,317 \times 1,617} = 1,123.$$

Значение рассчитанных показателей свидетельствует об отрицательной тенденции развития факторов формирования экспортного потенциала организации в 2015 году и о положительной тенденции их развития в 2016 году.

Определим степень интенсивности развития факторов формирования экспортного потенциала организации как отношение интегральных показателей за два периода:

$$ИП_{инт} = \frac{1,123}{0,906} = 1,240.$$

Значение данного показателя свидетельствует о более интенсивном развитии рассмотренных факторов формирования экспортного потенциала промышленной организации в 2016 году по сравнению с 2015 годом вследствие увеличения уровней развития финансового, рыночного и инновационного потенциалов.

Таким образом, изучение внутренних факторов формирования экспортного потенциала позволило выявить наиболее проблемную их составляющую – отрицательную динамику развития производственного потенциала, выявление причин которой должно стать первоочередной задачей менеджмента организации с целью выработки управленческих решений и мер, направленных на их устранение.

Предлагаемый методический подход к оценке динамики внутренних факторов формирования экспортного потенциала позволит установить тенденции развития экспорта и выявить резервы его роста в организации.

## Литература

1 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2011. – № 28. – С. 29–35.

2 Русаков, И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса / И. А. Русаков; автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – Саратов, 2012. – 24 с.

3 Сычев, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия / М. С. Сычев; автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – Йошкар-Ола, 2012. – 17 с.

4 Давыдова, Л. В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л. В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Респ. Беларусь. – 2007. – № 1. – С. 22–29.

5 Сидоровнин, Д. В. Организационные факторы развития экспортной деятельности предприятий: автореф. дис. канд.экон. наук / Д. В. Сидоровнин. – Москва, 2014. – 20 с.

**УДК 336.774.3:658.1:336.77:336.1(476)**

***И. Ю. Мисевич***

# ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

*В статье рассматривается денежно-кредитная политика в качестве важной составной части финансовой политики государства. Сделана попытка рассмотрения денежно-кредитной политики Республики Беларусь с точки зрения достижения макроэкономического равновесия. В статье проанализирована динамика основных показателей денежно-кредитной сферы в контексте достижения макроэкономического равновесия.*

Денежно-кредитная политика (ДКП) является одной из составных частей общей экономической политики государства наравне с бюджетной и налоговой. Денежно-кредитная политика (монетарная) государства – это макроэкономическая политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости и роста реального производства. Осуществляет монетарную политику Национальный банк Республики Беларусь. Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством денежно-кредитного регулирования. Обычно денежно-кредитная политика регулятора направлена на достижение и сохранение финансовой стабильности, и в первую очередь, укрепление курса национальной валюты и обеспечение устойчивости платёжного баланса страны.

При правильном применении инструментов денежно-кредитной политики и достижении тем самым нормативных показателей, устанавливаемых правительством на год, можно говорить о достижении макроэкономического равновесия.

Реализуется ДКП при помощи денежно-кредитного регулирования на основе набора соответствующих инструментов, направленных на изменение параметров денежной массы и объемов кредитных вложений в экономику.

В Республике Беларусь выделяют следующие инструменты денежно-кредитного регулирования:

- ставка рефинансирования;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- валютные интервенции;
- операции на открытом рынке;
- обязательное резервирование и др.

В таблице 1 представлены показатели, характеризующие динамику основных показателей ДКП Республики Беларусь за 2011–2016 гг.

По данным таблицы 1 видно, что, начиная с 2012 года, происходит постепенное снижение ставки рефинансирования, что свидетельствует о реализации Национальным банком Республики Беларусь политики дешевых денег. Тем самым реальному сектору экономики, другим заёмщикам на рынке ссудных капиталов, предоставляется возможность для наращивания ресурсов развития на более приемлемых для них условиях.

На фоне кризисных явлений во внешней торговле и тенденций международных отношений в 2015 году наблюдался рост ставки рефинансирования на 5 процентных пункта. И, как следствие – удорожание кредитов, повышение ставок на депозитном рынке.

В 2016 году темпы роста денежного предложения и кредитования банками экономики соответствовали сложившимся макроэкономическим условиям.

Таблица 1 – Основные показатели денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2011–2016 гг. [1, 2]

| Показатель | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ставка рефинансирования (на конец года), % | 45 | 30 | 23,5 | 20 | 25 | 18 |
| Темпы роста М3, % | 221,2 | 145,1 | 119,8 | 123,9 | 136,5 | 103,8 |
| Темпы роста требований банка к экономике (год к году), % | 150,9 | 123,9 | 119,6 | 136,4 | 104,1 | 98,0 |
| ИПЦ (январь к январю), % | 423,6 | 202 | 164,1 | 142,9 | 122 | 109,5 |
| Международные резервные активы в национальном определении (млн. долл. США) | 8 899,6 | 8 897,4 | 7 042,4 | 6 407,6 | 4 911,6 | 5 313,5 |

В течение 2016 года поэтапно снижены процентные ставки в экономике посредством снижения ставки рефинансирования. На фоне снижения общего уровня процентных ставок улучшилась структура депозитного рынка – выросла доля безотзывных вкладов в национальной валюте с более длительными сроками [3]. Правление Национального банка Республики Беларусь приняло решение о снижении с 19 апреля 2017 года ставки рефинансирования с 15 до 14 % годовых. Снижение процентных ставок стало возможным в связи с замедлением инфляции и положительными тенденциями на валютном и депозитном рынках.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – основной инфляционный показатель, измеряющий изменение стоимости товаров и услуг, находящихся в потребительской корзине, и пользующихся постоянным спросом. Это достаточно весомый показатель, имеющий большое влияние, так как именно по нему участники рынка определяют или пытаются спрогнозировать предстоящее значение инфляции, так как именно он является главным для страны.

В соответствии с данными таблицы 1 основной инфляционный показатель – индекс потребительских цен (ИПЦ) имеет тенденцию к снижению по отношению к предыдущему периоду. Если в январе 2011 году он составлял 423,6 %, то уже в январе 2016 году составил 109,5 %. В 2016 году потребительские цены выросли на 10,6 процента против 12 процентов годом ранее. Эта ситуация свидетельствует о том, что несмотря на все еще высокие темпы инфляции, она в 2016 году снижалась более значительными темпами, чем прогнозировалось благодаря контролю за денежным предложением. Однако её уровень не дотягивает до высокоразвитых западных стран, а также России, где инфляция в 2016 году составляла 5,4 %, а прогнозный показатель 2017 года ожидается на уровне 4 %.

Уровень инфляции в Республике Беларусь по-прежнему остаётся высоким. Он составлял в 2015 году – 12 %, в 2016 году – 10,6 %, а прогнозный показатель уровня инфляции, измеряемый индексом потребительских цен, в 2017 году, по оценке Национального банка Республики Беларусь, должен составить 9 %.

В целом денежно-кредитная политика в 2017 году будет способствовать поддержанию сбалансированности в экономике, что создаст необходимые предпосылки для выполнения прогнозных макроэкономических показателей.

Сохраняются умеренные темпы роста денежного предложения. Средняя широкая денежная масса в марте 2017 г. по отношению к марту 2016 г. увеличилась на 2,6 процента (без учета изменения рублевого эквивалента валютной составляющей денежной массы). При этом в структуре денежной массы постепенно увеличивалась доля национальной валюты, отражая происходящие в экономике процессы дедолларизации. На внутреннем валютном рынке сохранялась тенденция чистого предложения иностранной валюты, что обеспечивало устойчивость курса белорусского рубля и позволяло

Национальному банку покупать валюту для пополнения золотовалютных резервов в условиях погашения государственных валютных обязательств.

Широкая денежная масса (М3) в апреле 2017 года показала рост на 354,7 млн. бел. рублей. Рост количества денег в экономике (широкой денежной массы – М3) ведет к увеличению инфляции в стране. При этом если в течение первых двух–трех кварталов, как показывают расчеты, увеличение денежного предложения способно стимулировать экономический рост в стране, то уже в среднесрочной перспективе эффект наблюдается противоположный. Для Беларуси в 2017 году тема возможного увеличения денежного предложения особенно актуальна. Белорусские власти постоянно заявляют, что к концу нынешнего года намерены обеспечить рост средней зарплаты в стране до 500 долларов. Стимулирование доходов населения за счет эмиссии – крайне нежелательный сценарий. Отрицательный шок, который может испытать Беларусь в связи с очередной попыткой стимулирования доходов населения, может быть особенно болезненным с учетом того, что экономика страны в 2017 год вошла в весьма ослабленном состоянии [4].

Как видно из данных таблицы 1, темпы роста требований банков к экономике, начиная с 2014 года, снижаются. Это говорит о том, что уменьшается общий объем кредитования экономики. Несмотря на постепенное снижение базовой процентной ставки, проблема повышения доступности кредитов остается одной из ключевых. Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики (в белорусских рублях и иностранной валюте), по сравнению с началом 2017 года уменьшилась на 1,6%. На 1 марта 2017 г. объем указанной задолженности составил 35 289,5 млн. руб.

Начиная с 2011 года, наблюдалась тенденция к снижению золотовалютных резервов нашей страны в национальном определении. Всего за 2014 год золотовалютные резервы страны сократились на 1496 млн. долл. США и в результате, по состоянию на декабрь 2015 года, их объём составил 4 911,6 млн. долл. США, а на декабрь 2016 года – 5 313,5. На 01.03.2017 года они составили 5 608,4 млн. долл. США, что свидетельствует о положительной, но не кардинальной тенденции роста. В национальном определении объем золотовалютных резервов на 1 апреля 2017 года составил 5 409,1 млн. долл. США, снизившись за март на 199,3 млн. долл. США (на 3,6 %) после роста в феврале 2017 года на 214,2 млн. долл. США (на 4,0 %). За январь–март резервы в национальном определении выросли на 224,1 млн. долл. США, или на 4,3 %.

Сдерживающее влияние на динамику резервов оказало плановое погашение Правительством и Национальным банком Республики Беларусь внешних и внутренних обязательств в иностранной валюте, а также снижение цены золота на международном рынке драгоценных металлов. Поддержанию уровня золотовалютных резервов в марте способствовали поступление средств от продажи Национальным банком и Министерством финансов Республики Беларусь облигаций, номинированных в иностранной валюте, поступления от взимания экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, а также покупка Национальным банком иностранной валюты на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [5].

Одним из инструментов денежно-кредитной политики, оказывающим влияние на величину предложения денег являются обязательные резервы. Этот инструмент представляет собой часть депозитов коммерческих банков, которую они не имеют права выдавать в кредит и должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Национальном банке. Величина обязательных резервов определяется в соответствии с нормой обязательных резервов, которая устанавливается Национальным Банком в виде процента от общей суммы депозитов коммерческого банка. Управляя нормами резервирования, центральный банк оказывает влияние на уровень прибыльности коммерческих банков, повышая либо понижая стоимость ресурсов, объем кредитов и депозитов. Чем выше устанавливает Национальный банк норму обязательных резервов, тем меньшая доля

средств может быть использована банками для активный операций, и тем самым сокращается предложение денег. И наоборот, понижение нормы переводит часть обязательных резервов в избыточные, тем самым расширяет возможности банков к кредитованию, то есть увеличивает предложение денег. Таким образом, данный инструмент монетарной политики является наиболее действенным, поскольку затрагивает основы всей банковской системы. Даже небольшие колебания норм резервирования вызывают значительные изменения в объеме кредитных операций. Кроме того, постоянное изменение норматива обязательных резервов может вызвать у банков нестабильность ликвидности, привести к увеличению расходов.

Данные, представленные на рисунке 1, свидетельствуют, что в течение последних 5 лет нормативы отчислений в фонд обязательных резервов существенно изменились. Так, по привлеченным средствам физических лиц в национальной валюте процент отчислений с 2011 по 2015 годы повысился от 0 до 8 %. По привлеченным средствам юридических лиц в национальной валюте также видны значительные колебания ставок. Начиная с 2011 года нормативы постепенно снижались (с 9 % в 2011 году до 7 – 8 % в 2015 году). По привлеченным средствам в иностранной валюте процентные ставки также имели высокую волатильность.

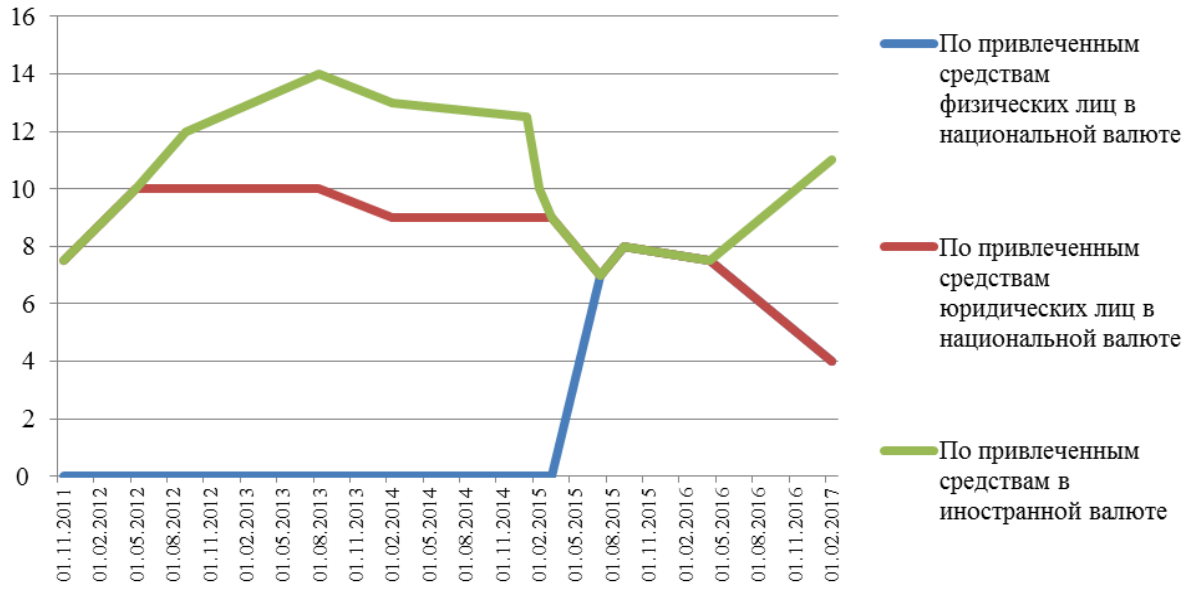



Рисунок 1 – Нормативы обязательных резервов с 2011 по 2017 гг., % [6]

Как видно, с 01.07.2015 года Национальным банком была установлена единая норма обязательного резервирования для всех видов депозитов независимо от валюты и типа вкладчиков на уровне 7,0 %, с 01.09.2015 года – на уровне 8 %, а с 01.04.2016 года – на уровне 7,5 %.

Использование одинакового норматива обязательных резервов по вкладам в белорусских рублях и иностранной валюте, вместо применения более высокой нормы по валютным вкладам, свидетельствует о признании одинакового риска ликвидности по вкладам в национальной и иностранной валютах. Однако до настоящего времени риск ликвидности в иностранной валюте был выше, учитывая условия ограниченного доступа к источникам финансирования в иностранной валюте в Беларуси. В связи с этим, начиная с 2017 года, изменились нормативы отчислений банков и небанковских кредитно-финансовых организаций в фонд обязательных резервов: от привлеченных средств в национальной валюте снижаются с 7,5 до 4 %; от привлеченных средств в иностранной валюте увеличиваются с 7,5 до 11 %.

Рассмотрев выполнение основных параметров денежно-кредитной политики Республики Беларусь, в контексте обеспечения макроэкономического равновесия, следует отметить, что монетарные власти в целом создают условия для поддержания сбалансированности в экономике. Основными направлениями укрепления финансовой стабильности являются снижение кредитного риска в банковском секторе, дедолларизация экономики, минимизация фискальных рисков и оптимизация внешнего долга.

**Литература**

1 Статистический бюллетень // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.nbrb.by (дата обращения: 23.04.2017).

2 Золотовалютные резервы Беларуси [Электронный ресурс]. – URL: http://myfin.by (дата обращения: 23.04.2017).

3 ПРЕСС-РЕЛИЗ. Национальный банк в 2017 году сохранит преемственность денежно-кредитной политики [Электронный ресурс]. –2017. – URL: http://www.nbrb.by (дата обращения: 24.04.2017).

4 Какие шоки могут больно ударить по Беларуси в 2017 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://naviny.by (дата обращения: 28.04.2017).

4 ПРЕСС-РЕЛИЗ**.** Золотовалютные резервы Беларуси на 1 апреля сохранились на уровне 5 млрд. долларов США [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.nbrb.by (дата обращения: 24.04.2017).

5 Нормативы обязательных резервов // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.nbrb.by (дата обращения: 24.04.2017).

**УДК 330.43:339.72**

***А. В. Мищенко***

## ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ХАОСА

*В статье рассматривается эконометрическое моделирование как метод обоснования выводов об изменениях финансового рынка. Для этого используется распространенное понятие как теория хаоса. Данная теория объединяет множество эконометрических нелинейных динамических моделей, которые позволяют спрогнозировать искусственные финансовые пузыри, к примеру. Согласно ней любая случайность зависима от первоначальных факторов и ее возможно спрогнозировать.*

Современный финансовый рынок характеризуется значительной сложностью протекающих на нем процессов. Возрастают риски, происходит глобализация рынков, увеличивается волатильность процентов, валют, курсов и т.д. Из этого следует вывод, что финансовые риски и сложность рынка возросли, а следовательно и сложнее спрогнозировать его поведение.

В последнее время наблюдается неэффективность стандартных методов моделирования, т. к. в таких условиях они зачастую выдают неудовлетворительные результаты. Это приводит к тому, что теория не соответствует современным практическим реалиям в экономике, а в частности, – на финансовом рынке. В этой связи разумно рассмотреть эконометрическую модель, которая позволит лучше понимать структуру, поведение и процессы, происходящие на финансовом рынке. В настоящее время этим продолжают заниматься многие исследователи. Эти работы важны также и для инвесторов, которые собираются пользоваться возможностью прогнозирования поведения актива.

В настоящее время много внимания уделяется исследованию финансовых рынков с точки зрения теории хаоса.

***Теóрия хáоса*** – математический аппарат, описывающий поведение некоторых нелинейных динамических систем, подверженных при определённых условиях явлению, известному как хаос (динамический хаос, детерминированный хаос). Поведение такой системы кажется случайным, даже если модель, описывающая систему, является детерминированной [1].

Теория хаоса гласит, что сложные системы чрезвычайно зависимы от первоначальных условий, и небольшие изменения в окружающей среде могут привести к непредсказуемым последствиям.

К основным инструментам теории хаоса можно отнести фракталы и аттракторы. В чем суть каждого из них? Аттрактор – это то, к чему притягивается система, куда пытается прийти в конечном итоге. Его величина чаще всего является статистической мерой хаоса в целом. В свою очередь фрактал представляет собой некую геометрическую фигуру, часть которой постоянно повторяется. К слову, именно исходя из этого, было выведено одно из основных свойств данного инструмента – самоподобие. Но есть и еще одно свойство – дробность, которое становится математическим отображением меры неправильности фрактала.

Теория хаоса утверждает, что настоящее положение дел на финансовых рынках недоступно инвесторам, которые мыслят линейно. Теория хаоса высказывается против постулата технического анализа, который гласит, что история повторяется и то, как рынок вел себя в прошлом, обязательно повторится в будущем. Он утверждает, что многие трейдеры теряют свои деньги по причине использования различных способов анализа, которые доказывают свою неэффективность в реальной торговле. Трейдер может считать себя профессионалом только в том случае, если ему удастся познать структуру рынка, а для этой цели рынок должен быть исследован в пяти измерениях: ускорение (силы фазы), фрактал (пространство фазы), движущая сила (энергия фазы), зона (комбинация силы) и линия баланса. Данные измерения и должны стать фундаментом для наилучшего понимания общей картины рынка и его дальнейшего измерения. При этом важно знать, что вначале должен появиться фрактал, а уж после следует обратить внимание на другие измерения.

Как показывает практика, большинство современных рынков подвержено определенным тенденциям. Что это значит? Если рассматривать кривую на большом временном промежутке, то всегда можно увидеть причину того или иного движения. Но не все так гладко. На рынке всегда присутствует некий элемент непредсказуемости, который может внести какая-либо катастрофа, политические события или же действия инсайдеров. При этом современная теория хаоса пытается спрогнозировать изменения на рынке с учетом каких-то нейросетевых подходов.

Данная теория применена для прогнозирования финансовых крахов. В результате исследований было выявлено, что проценты детерминированного и случайного хаоса резко различаются до и после финансового кризиса. Кроме того, оказалось, что большинство рыночных кризисов можно разделить на два основных класса. Приведем в качестве примеров два финансовых краха, исследованных в источнике [3].

Гонконгские крахи 1994 и 1997 годов. Рассмотренный пример хорош тем, что местный рынок сильно ориентирован на свободный рынок, имея незначительное количество ограничений для всех его участников. Из-за чего там было распространено такое явление как репатриация прибыли.

Рассмотрим крахи 1994 и 1997 годов (на рисунке 1 они обозначены 1 и 2 соответственно). Первый пузырь, лопнувший в начале 1994, года привел к обвалу индекса HangSeng на 19,4 % с 12 157,6 до 9 802 за 3 месяца начиная с февраля. Падение продолжилось и дальше и уже в мае 1994 года индекс закрылся на отметке 8 421,7, что составило 30,7 % общих потерь по сравнению с достигнутым ранее уровнем.

Второй подобный пузырь произошел в августе 1997 года и продолжался до ноября, когда потери составили 33,4 % с 13 601 до 9 059. Наглядно это продемонстрировано на рисунке 1.

Рисунок 1 – Индекс HangSeng [2]

В таблице 1 рассчитаны проценты случайного хаоса за ряд периодов.

Таблица 1 – Проценты случайного хаоса за ряд периодов

| Период | Проценты случайного хаоса |
|---|---|
| 1987–1989 | 50,21 |
| 1989–1991 | 44,41 |
| 1991–1994 | 28,40 |
| 1994–1996 | 52,92 |
| 1996–1997 | 20,08 |
| 1997–1999 | 32,52 |
| 1999–2001 | 45,03 |

Крах РТС 1998 года. В 1997–1998 годах наблюдалось большое падение индекса: к январю 1998 года оно составило 28 %. Тогда эксперты выделили несколько внешних причин для такого развития событий: быстрая девальвация валют Юго-Восточной Азии, снижение крупнейших азиатских фондовых индексов, ослабление инвестиционных компаний данного региона. К тому же на движение курсов акций, выпущенных нефтяными компаниями, играющими столь важную роль на российском фондовом рынке, сказалось сильное падение цен на нефть. Собственно такое же событие произошло и в 1995 году (номер 3 на рисунке 2).

Однако основным моментом падения индекса считается недоверия западных инвесторов к возможности правительства решить экономические проблемы в России, девальвация рубля и т. д. Как итог: в 1998 году индекс снизился на 51,88 %. Это наглядно продемонстрировано на рисунке 2.

В таблице 2 рассчитаны проценты случайного хаоса проценты случайного хаоса за ряд периодов.

Рисунок 2 – Индекс PTC [2]

Таблица 2 – Проценты случайного хаоса за ряд периодов

| Период | Проценты случайного хаоса |
|---|---|
| 1995–1998 | 6,60 |
| 1998–2000 | 29,08 |
| 2000–2002 | 34,34 |
| 2002–2004 | 21,70 |
| 2004–2007 | 39,1 |

Значения процентов случайного хаоса за 2004–2007 годы составили 39,1 %. Это означает, что на рынке финансовый пузырь отсутствует. Однако этот вывод вызвал сомнение у многих инвесторов, ведь индекс PTC за период 2005–2007 годов вырос в 2,5 раза (на рисунке 2 номер 2).

Из выше описанных крахов были получены следующие ***выводы***:

1 Первый основной класс характеризуется высокой долей детерминированного хаоса до краха и значительным процентом случайного хаоса после краха. На рисунке данная ситуация распознается по крутому подъему до краха и пологому «рассасыванию» после. К этому типу относятся рассмотренные нами примеры;

2 Второй вид кризисов характеризуется невысокой долей детерминированного хаоса до краха. В данном случае крах происходит из-за внешних причин.

Таким образом, симптомами скорого краха и резко падения рынка акций может служить малый процент случайного хаоса на подъеме рынка акций. Происходит резкий разрыв между спекулятивной и реальной стоимостью акций. Если такой разрыв происходит в одном из ведущих секторов экономики, то он тянет весь рынок за собой.

**Литература**

1 Интернет портал «Общедоступная многоязычная универсальная интернет-энциклопедия со свободным контентом» [Электронный ресурс]. – США, 2001. – URL: https://ru.wikipedia.org (дата обращения: 31.03.17)

2 Интернет портал провайдера финансовой информации [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://finance.yahoo.com (дата обращения: 31.03.17)

3 Сорнетте, Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в комплексных финансовых событиях / Д. Сорнетте. – М., 2003. – 400 с.

**УДК 502.131**

***Л. А. Мищенко***

## РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ» РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

*В статье исследуются основные тенденции развития «зеленой экономики» в Республике Беларусь. Анализируется потенциал и перспективы развития экономики после произошедших мировых финансовых и техногенных потрясений. Рассмотрены возможности финансирования зеленых проектов. Исследованы экологические проекты, реализующиеся в республике. Определен круг проблем, сдерживающих развитие зеленой экономики.*

Потенциал и перспективы развития экономики любого государства обусловлены совокупностью имеющихся в распоряжении ресурсов, запасов сырья и возможностью их эффективного использования, в которых многие страны имеют существенные ограничения. После мирового финансового кризиса большинство государств испытали спад производства, поэтому были вынуждены активизировать поиск новых моделей развития. На 40-м Всемирном экономическом форуме (Давос, 2010) такая модель была определена: новый глобальный курс на «зеленую экономику» как единственно возможный путь дальнейшего развития. Концепция «зеленой экономики» призвана обеспечить более гармоничное согласование компонентов экономики, общества и природы в рамках парадигмы устойчивого развития.

Не стала исключением и Республика Беларусь, где наиболее остро стоят такие проблемы, как изменение климата, тенденция снижения разнообразия видов флоры и фауны, стремительное сокращение используемых ресурсов, неэффективное использование финансовых средств, рост цен на продовольственные товары, что в совокупности обостряет социальные явления безработицы и бедности. Крайне негативно отразилось на экологии Беларуси и влияние последствий техногенной катастрофы – аварии на ЧАЭС в 1986 году. Был нанесен колоссальный ущерб, вследствие чего страну объявили зоной экологического бедствия (1990). Убыток, понесенный страной за 30 лет (1986–2016), оценивается в 235 млрд. долл. США. В его структуре наибольшую долю 81,6 % занимают затраты на поддержание защитных мер, упущенная выгода составляет лишь 5,8 % [1]. Такая оценка не является окончательной, поскольку причинно-следственные связи, отражающие воздействие радиоактивного загрязнения территории на различные стороны жизнедеятельности, достаточно сложны. Наука пока не располагает полной и окончательной информацией о медико-биологических, социальных и экологических последствиях чернобыльской катастрофы. Вот почему Беларусь крайне заинтересована в экологической модели развития.

Ввиду медленного и затяжного характера проводимых структурных реформ в экономике наблюдается и отсутствие качественного управления зелеными инновациями

и инвестициями в них. Не смотря на целый ряд принятых Государственных Программ, посвященных инновационному и социально-экономическому развитию, энергосбережению и развитию местных и возобновляемых энергоисточников) и обозначенных в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года приоритетных направлений структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экспортно-ориентированной экономики, в стране по-прежнему не наблюдается значительных изменений в инновационном развитии устойчивой экономики.

Несмотря на проведение большого количества исследований, посвященных экологическому развитию экономики, данная тема остается актуальной для Беларуси, где основной проблемой является инвестирование в инновационные энергоэффективные проекты, поскольку не выработано единого комплексного подхода к её изучению и успешному разрешению. Необходимость дальнейших исследований в данной научной области очевидна.

В 2011–2015 годы в Беларуси финансирование энергоэффективных проектов осуществлялось за счет:

– собственных средств организаций, накапливаемых от амортизационных отчислений и прибыли;

– средств целевых бюджетных инновационных фондов республиканских органов государственного управления;

– средств республиканского бюджета, направляемых на финансирование республиканской и региональных программ энергосбережения;

– кредитов банков, займов, других привлеченных средств;

– средств республиканского бюджета, предусматриваемых организациям на техническое переоснащение;

– средств местных бюджетов;

– других инвестиции.

Причем основная доля была возложена на собственные средства предприятий. На господдержку могли рассчитывать только организации социальной и бюджетной сферы, а средства отраслевых инновационных фондов направлялись на наиболее эффективные проекты в области энергосбережения.

В целях наглядности анализа объединим источники по признаку «бремя ответственности» (рисунок 1) – в результате получим 1) собственные средства (в том числе заемные и привлеченные); 2) бюджетные средства.

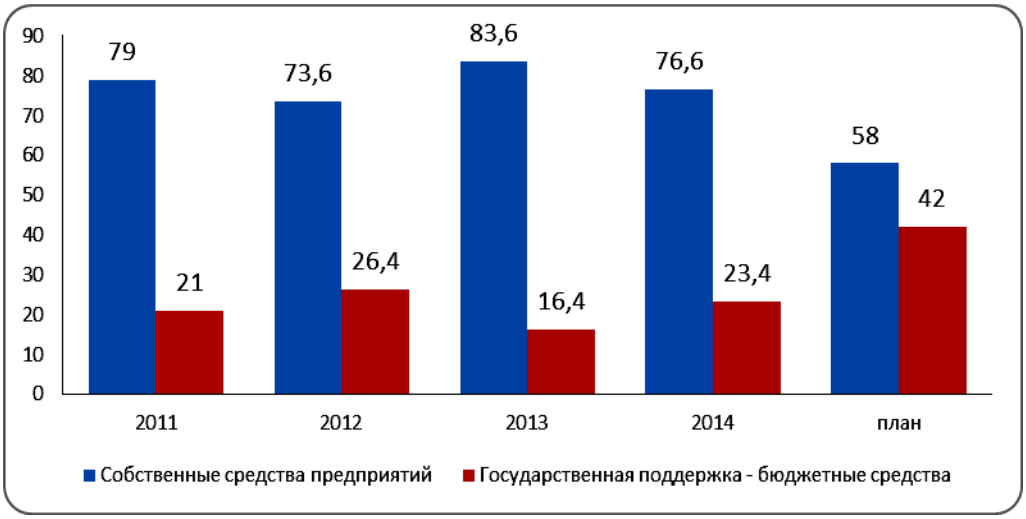



Рисунок 1 – Структура финансирования проектов по энергосбережению

Безусловно, энергоэффективные мероприятия необходимы для успешного развития реального сектора экономики, особенно в условиях зависимости производства от внешних энергоресурсов с их тенденцией к постоянному удорожанию. Однако основа хозяйственной деятельности любого коммерческого предприятия – это получение прибыли, в то время как энергосбережение – это скорее социальный бонус, не всегда способный быть сравненным с доходами. К сожалению, далеко не всегда экологичное является экономичным. Поэтому государственная поддержка экологизации экономики, особенно в условиях курса на зеленый рост, просто необходима. В условиях экономического спада расходные статьи бюджета вынужденно пересматриваются и государственное финансирование энергосберегающих мероприятий вынужденно сокращается. Такое перераспределение должно сопровождаться бонусами и выгодами, льготами и стимулами для предприятий, которые реализуют энергоэффективные проекты за счет собственных или заемных средств.

В мировой практике реализации экологических проектов и программ ведущая роль принадлежит Международным финансовым институтам. Они не только финансируют проекты зеленого профиля, но и учитывают при кредитовании иных программ их экологическую составляющую. Основными среди данных учреждений являются Всемирный банк (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Европейский инвестиционный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Глобальный экологический фонд, Северная экологическая финансовая корпорация (NEFCO) и другие.

В течение 2012–2015 годы ЕБРР инвестировал в национальную экономику Беларуси свыше 700 млн. долл. США [2]. Суммарный же вклад ЕБРР за все время сотрудничества на начало 2015 года составил 1,7 млрд. евро [3], что во многом предопределило и ориентир государства на зеленую экономику.

При выборе страновой стратегии ЕБРР руководствуется, прежде всего, оценкой трех составляющих – политической и экономической ситуации, реального сектора, которому может оказать финансовую помощь. В Беларуси ЕБРР занимается в основном финансированием частного сектора экономики. Поддержка госсектора связана с инвестициями в муниципальный сектор и представлена проектами по водоочистке. ЕБРР готов больше инвестировать в госсектор через проекты по развитию инфраструктуры, желая продемонстрировать возможность инвестиций влиять на улучшение уровня жизни населения. Основным условием для такого сотрудничества является корректировка тарифной политики в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Кроме того, ЕБРР финансирует Беларусь напрямую (минуя банки-партнеры), подчеркивая, что успешность заключается не в количестве профинансированных проектов, а в их качественной реализации. За период с 2006 по 2015 годы реализовано 16 таких проектов, общая сумма которых составила 83 млн. евро. При этом в 2014 году было выделено 11 млн. евро на финансирование проектов по энергоэффективности. Интересны примеры реализованных проектов.

Среди них установка мини-ТЭЦ для УП «Калинковичский молочный комбинат» (1,67 млн. евро), установка системы рекуперации тепла и холода в производстве сыра на СОАО «Беловежские сыры» (217 тыс. долл. США).

Финансовые ресурсы ЕБРР предназначены для использования по четырем направлениям развития экономики. Имеются ввиду коммерческий и промышленный секторы, возобновляемая энергетика и сфера энергоэффективности. Принятие решения о финансовой помощи государству происходит на основе оценки системы показателей зеленого роста.

Проведенная оценка ключевых показателей зеленого роста Беларуси показала прогресс республики и предопределила дальнейшее продвижение зеленой модели развития ее экономики. Так за пошедшее десятилетие Беларусь достигла существенного

прогресса в увеличении энергоэффективности национальной экономики и основное тому подтверждение – снижение энергоемкости ВВП в 1,8 раза – с 760,5 млрд. руб. до 417 млрд. руб. (в сопоставимых ценах). За счет реализации программы по энергосбережению была достигнута экономия в 1446,6 тысяч тонн условного топлива (тут), что на 28 % обусловлено внедрением в производство энергоэффективных технологий; за счет ввода в эксплуатацию инновационного оборудования и применения энергосберегающих технологий удалось сохранить 7,1 млн. тут; использование высокоэффективных мощностей привело к существенному снижению затрат при выработке электроэнергии и увеличению суммарной электрической мощности почти в 2 раза – с 363 МВт до 629 МВт в течение трех лет. Этот показатель планируется существенно увеличить до 2340 МВт к 2018 году, что связано со строительством Беларуской АЭС [4]. Доля собственных местных энергетических ресурсов в балансе коптельно-печного топлива за 10 лет увеличилась в 2 раза и составила 30,5 % к началу 2015 года.

Наметилась положительная динамика и в социально-экономической сфере. Так в течение десятилетия наблюдался устойчивый рост ВВП на душу населения: с 5 086 тыс. долл. США в 2000 году до 15 028 тыс. долл. США в 2010 году. Помимо этого наблюдалось и увеличение производительности труда – со 100 % в 2000 году до 206 % в 2010 году [1].

Значительного прогресса в экологичности достигла строительная отрасль. Так, показатель ввода общей площади жилья, построенного с применением энергоэффективных технологий увеличился с 27,9 тыс. кв. м. в 2009 году до 476,6 тыс. кв. м. в 2012 году [4].

Поскольку зеленый рост воспринимается как стратегическое дополнение к существующим реформам в экономической и экологической политике, финансовое содействие найдут только те правительства, которые пожелают сделать зеленой траекторию роста своей экономики, что успешно продемонстрировала Беларусь. Эта инициатива нашла поддержку со стороны Программы Развития ООН и Европейского Союза. Именно поэтому в республике с начала 2015 года стартовал многокомпонентный проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой экономике», в рамках которого будут реализованы следующие направления [5]:

– создание «Зеленой карты Беларуси»;

– запуск лини по переработке макулатуры в офисную бумагу на фабрике «Госзнак» (Борисов);

– создание питомника по разведению тетеревиных птиц в заказнике «Налибокский»;

– ввод цеха по переработке древесных отходов (стружки, веток) и старой мебели в щепу в целях получения электроэнергии, расходуемой на обогрев теплиц «Зеленстроя» (Брест);

– организация добычи и переработки сапропелей для получения органических удобрений (Житковичи).

Помимо вышеуказанных, в стране активно внедряются другие проекты экологической направленности, призванные повысить энергетическую безопасность республики. Среди них особое внимание следует уделить тем, которые направлены на поиск альтернативных источников и выработку энергии. Так, крупнейшая в стране солнечная электростанция мощностью 18,48 МВт (Брагин) представляет собой 85 тысяч солнечных батарей, 617 инверторов и 10 трансформаторных подстанций, размещенных на площади более 41 га. Каждый час ее работы позволяет отказаться от использования 7 тысяч кубометров природного газа. Этот проект реализован в рамках освоения территорий, пострадавших после аварии на ЧАЭС. Инвестиции составили 24 млн. евро.

Биогазовые комплексы, позволяют вырабатывать энергию (электрическую и тепловую) из биогаза, получаемого при брожении органических отходов. На начало 2016 года построено около 30 биогазовых установок общей электрической мощностью 90 МВт. Они работают на отходах следующих производств: животноводства и птицеводства, мясопереработки, сточных вод и сахарных заводов. К 2017 году планируется ввести

еще 8 биогазовых комплексов. Таким образом, в Беларуси наблюдается серьезный интерес к развитию биогазовой энергетики, как направлению зеленой экономики.

Вместе с тем, в Беларуси наблюдается целый ряд проблем, сдерживающих развитие зеленой экономики. Среди них следует выделить:

– отсутствие качественного управления зелеными инновациями;
– невысокий объем инвестиций в зеленую экономику;
– отсутствие существенных изменений в стратегии развития экономики;
– отсутствие должного анализа влияния внешних и внутренних факторов, отражающихся на экологизации экономики республики;
– снижение государственного финансирования реального сектора экономики (в части проектов социальной и экологической направленности).

Отчасти они вызваны, отчасти усугубляются отсутствием должных академических знаний (об активно используемых в мире зеленых технологиях; о методах оценки их экономической эффективности; об индикаторах зеленого роста, позволяющих оценивать вклад конкретного государства в глобальную экологизацию и рассчитывать на соответствующие привилегии от мировых финансовых институтов). Не наблюдается необходимый уровень применения вышеперечисленных знаний в практической деятельности. Наблюдается некий разрыв между образованием и наукой с одной стороны и реальным сектором экономики и властью с другой.

Ситуация усугубляется объективными экономическими проблемами – инфляция, девальвация национальной валюты, кризис производства, снижение численности рабочих мест, падение доходов населения. Совокупность вышеперечисленного влечет за собой снижение инвестиций и сокращение финансирования зеленых проектов.

**Литература**

1 World Development Indicators 2015, [Electronic resource]. – 2016. – URL: http://data.worldbank.org (data of reference: 28.12.2016).

2 ЕБРР рассматривает возможность привлечения новых белорусских банков к финансированию проектов в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http:// doingbusiness.by (дата обращения: 05.01.2017).

3 Белорусский банк получит кредитную линию на финансирование проектов малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://sputnik.by (дата обращения: 05.12.2016).

4 Устойчивое развитие Республики Беларусь на принципах зеленой экономики: Национальное сообщение // НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск 2012. – 53 с.

5 Садовская, Е. Беларусь взяла курс на «озеленение» экономики [Электронный ресурс] / Е. Садовская // Зеленый портал. – 2016. – URL: http://greenbelarus.info (дата обращения: 20.03.2016).

**УДК 657.372**

***К. Д. Можеева***

## ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ С ПОЗИЦИИ СТАТИЧЕСКОЙ И ДИНАМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ УЧЁТА

*В статье рассмотрены подходы к определению прибыли во взаимосвязи с основными концепциями бухгалтерского учета. Особое внимание уделено экономической интерпретации и методике исчисления финансовых результатов согласно статической*

*и динамической балансовой теории. Сравниваются показатели прибыли, рассчитанные в соответствии с методическими подходами данных учетных теорий, и выявляются факторы, обусловливающие различия в значениях данных показателей.*

Одной из основных задач бухгалтерского учета является оценка эффективности деятельности организации. Экономическая эффективность работы любой организации, в конечном счете, определяется величиной прибыли.

Прибыль определяется по данным бухгалтерского учета, зафиксированным в учетных регистрах, и формируется по правилам национальных бухгалтерских стандартов: механизм исчисления прибыли, правила оценки доходов и расходов регулируются законодательно.

В мировой бухгалтерской практике существует *две основные концепции* определения финансового результата, которые можно считать классическими:

– финансовый результат представляет собой прирост или убыль имущества;

– финансовый результат представляет собой разницу между доходами и связанными с их получением расходами.

*Первая концепция* восходит к статической теории учета. Она начала применяться первой, что объясняется ее относительной простотой и доступностью. Данная методика исходит из той предпосылки, что любое предприятие может быть рассмотрено как имущественный комплекс, т.е. как совокупность составляющих это предприятие объектов хозяйственной деятельности. Следуя данной методике, финансовый результат может быть исчислен за любой период времени (в том числе с момента образования предприятия по момент его ликвидации).

Статическая теория исчисления финансового результата основывается на балансовой теории, разработанной Г. А. Бахчисарайцевым и реформированной И. Ф. Шером. Г. А. Бахчисарайцев считал, что понимать бухгалтерию следует через баланс. Шер реформировал баланс и предложил структуру баланса, направленную на исчисление капитала.

Статический бухгалтерский учет, как отмечает профессор Жак Ришар, – это учет, основной целью которого является оценка финансового состояния субъекта, то есть ответ на вопрос, позволит ли реализация всех активов предпринимателя на данный момент получить сумму, необходимую для оплаты его кредиторской задолженности. Таким образом, из данных статического учета собственники и внешние пользователи отчетности могут получить информацию о стоимости чистых активов (активов, свободных от обязательств) [1].

Основная цель статического учета сводится к защите интересов кредиторов, а задача – выявить реальную стоимость имущества (и активов, и пассивов) на дату отчетности. При оценке стоимости предприятия на основе статической теории определяют имущество и кредиторскую задолженность в соответствии с их книжным и инвентарным отражением на начало и конец периода.

Имущественный комплекс постоянно изменяется: увеличивается либо уменьшается в размерах. Соответственно, финансовый результат может быть исчислен по приросту или убыли имущества. С этой точки зрения прибыль выражает прирост имущества за период, а убыток – убыль имущества за период.

За нулевую точку отсчета принимается размер имущества при образовании предприятия: если предприятие сегодня обладает большим имуществом, чем обладало вчера, оно в данный момент получило прибыль; если предприятие сегодня обладает меньшим имуществом, чем обладало вчера, оно за указанный период времени понесло убытки. Таким образом, сумма прибыли при данном способе рассчитывается как прирост чистых активов.

Статический финансовый результат напрямую зависит от методики оценки активов и обязательств. Оценка – это способ выражения в денежном измерении объектов учета.

Методами оценки имущества и обязательств по международным стандартам могут быть следующие:

а) фактическая стоимость:

1) имущества – фактически неизменная стоимость активов на момент их приобретения;

2) обязательств – стоимость экономических выгод, полученных организацией взамен долга в момент его возникновения;

б) восстановительная стоимость:

1) имущества – стоимость ранее приобретенного имущества в ценах отчетного периода;

2) обязательств – переоцененная стоимость погашения ранее возникшего долга в настоящий момент;

в) возможная стоимость:

1) имущества – предполагаемая стоимость продажи имущества при нормальных условиях в данный момент;

2) обязательств – предполагаемая стоимость погашения долга при нормальных условиях в данный момент;

г) дисконтированная стоимость:

1) имущества – стоимость, рассчитанная исходя из суммы экономических выгод, которые предполагается получить от имущества в будущем;

2) обязательств – предполагаемая стоимость погашения долга при нормальных условиях в будущем.

Финансовый результат, исчисленный по балансу, включает также результаты переоценки активов и финансовых инструментов. Результаты переоценки можно считать побочным финансовым результатом, не зависящим от менеджмента предприятия, а полученным в результате колебания валютных курсов, изменения темпов инфляции, конъюнктуры рынка и по другим причинам

Статический финансовый результат представляет интерес для кредиторов и собственников. Первые по данному показателю могут судить о платежеспособности организации, а вторые – о размере причитающейся им доли собственного капитала и ее росте по сравнению с первоначально вложенной суммой [1].

*Вторая концепция* исчисления финансовых результатов восходит к динамической теории. Данная теория определяет финансовый результат как разницу между доходами и расходами организации.

Под доходом понимается увеличение экономической выгоды вследствие поступления объекта либо уменьшения обязательств. Под расходом понимается уменьшение экономической выгоды вследствие выбытия объекта либо увеличения обязательств.

Динамическая концепция исчисления финансовых результатов применяется во всем мире, с различной классификацией доходов и расходов. В Республике Беларусь доходы и расходы классифицируются следующим образом:

- доходы и расходы по текущей деятельности;
- доходы и расходы по инвестиционной деятельности;
- доходы и расходы по финансовой деятельности [2].

Динамическая концепция не предполагает переоценки имущества и обязательств – все объекты учитываются по исторической стоимости.

Динамический финансовый результат наиболее полно характеризует качество менеджмента предприятия, так как показывает фактически заработанную прибыль. Данный показатель представляет интерес для собственников, налоговых органов, потенциальных инвесторов.

Основной целью динамического бухгалтерского учета является оценка эффективности деятельности организации за отчетный период. Финансовый результат в динамической

концепции – это изменение за определенный период величины вложенного капитала. Увеличение вложенного капитала возможно в результате производства. Следовательно, согласно динамической концепции, доходы должны были бы включать не только выручку отчетного периода, но и вероятную стоимость потенциальной реализации продукции, хранящейся на складе. В действительности чаще всего, но не всегда, практика динамического учета не оценивает изменение запасов незавершенного производства и готовой продукции по цене (потенциальной) реализации, предпочитая оценку по себестоимости [1].

В динамической концепции активы предприятия представляют собой элементы вложенного в него и еще не потребленного капитала. Из этого определения следует, что в отличие от статической концепции, личное имущество собственников, акционеров или руководителей исключается из актива, тогда как не потребленные нематериальные услуги (расходы будущих периодов) и права владения и пользования включаются.

Таким образом, для того, чтобы рассчитать финансовый результат отчетного периода, необходимо сопоставить доходы отчетного периода, определенные по принципу реализации и расходы – по принципу равномерности и принадлежности затрат. Для существенной доли затрат проводится их разграничение по принадлежности – данный принцип применяется для прямых затрат, соотносимых с конкретными доходами. Если какие-то затраты нельзя прямо сопоставить с конкретными доходами (косвенные затраты), то Леффсон для них предлагает использовать разграничение по периодам, то есть отнести их на те отчетные периоды, на которые целесообразно [3].

В зарубежной практике принято одновременное существование нескольких методов исчисления финансовых результатов. В финансовой бухгалтерии как англо-американской, так и континентальной (европейской) учетной системы обычно применяется два метода определения прибыли, отражающие две основные концепции учета. При этом используются данные пробного баланса, то есть остатки по синтетическим счетам бухгалтерского учета на отчетную дату. По сути дела, выявление финансового результата является операцией, завершающей бухгалтерский цикл и закрывающей временные счета доходов и расходов. В статической концепции прибылью считается любое увеличение собственного капитала за исключением вкладов собственников, а в динамической – превышение доходов над расходами.

Надо отметить, что статическая теория учета преобладала в мировой практике на протяжении многих веков, и только в двадцатом веке в Германии и России получила большое развитие динамическая теория, уделяющая основное внимание оценке эффективности деятельности, а не платежеспособности субъекта хозяйствования [3].

Произведем сравнение размера финансовых результатов, полученных согласно статической и динамической теориям учета, используя данные ОАО «Электроаппаратура».

В таблице 1 представлена методика расчета финансовых результатов ОАО «Электроаппаратура» согласно статической теории учета.

Из данных таблицы 1 видно, что в отчетном году в ОАО «Электроаппаратура» путем сопоставления активов, обязательств и собственного капитала выявлен убыток в размере 98 млн. руб.

В таблице 2 представлена методика расчета финансовых результатов ОАО «Электроаппаратура» за 2015 год согласно динамической теории учета.

Из данных таблицы 2 видно, что, сопоставляя доходы и расходы ОАО «Электроаппаратура», мы получили прибыль в размере 47 млн. руб.

Сравнивая данные, полученные при расчете финансовых результатов по методикам статической и динамической теории учета, видно, что полученные суммы не равны между собой. Это происходит за счет того, что в динамической теории учета не принимается во внимание переоценка основных средств, а по статической теории данный фактор отражается в изменении размера добавочного капитала, что оказывает влияние на общий размер собственного капитала организации.

Таблица 1 – Расчет финансовых результатов ОАО «Электроаппаратура» за 2015 год согласно статической теории учета

| Классы бухгалтерских счетов | Сальдо счетов | | Способ определения финансового результата |
|---|---|---|---|
| | дебет | кредит | |
| 1 Активы | 230 531 | | Прибыль = Активы – Обязательства – Собственный капитал<br><br>Прибыль = 230 531 – 31 564 – – 199 065 = - 98 млн. руб. |
| 1.1 Долгосрочные активы | 159 978 | | |
| 1.2 Краткосрочные активы | 70 553 | | |
| 2 Обязательства | | 31 564 | |
| 2.1 Долгосрочные обязательства | | – | |
| 2.2 Краткосрочные обязательства | | 31 564 | |
| 3 Собственный капитал | | 199 065 | |
| 3.1 Уставный капитал | | 80 713 | |
| 3.2 Резервный капитал | | 2 089 | |
| 3.3 Добавочный капитал | | 111 642 | |
| 3.4 Нераспределенная прибыль | | 4 621 | |

Таблица 2 – Расчет финансовых результатов ОАО «Электроаппаратура» согласно динамической теории учета

| Классы бухгалтерских счетов | Сальдо счетов | | Способ определения финансового результата |
|---|---|---|---|
| | дебет | кредит | |
| 1 Доходы | | 143 257 | Прибыль = = Доходы – Расходы<br><br>Прибыль = = 143 257 – 143 210 = 47 |
| в том числе: | | | |
| 1.1 доходы по текущей деятельности | | 137 809 | |
| 1.2 доходы по инвестиционной деятельности | | 1 348 | |
| 1.3 доходы по финансовой деятельности | | 4 100 | |
| 2 Расходы | 143 210 | | |
| в том числе: | | | |
| 2.1 расходы по текущей деятельности | 138 021 | | |
| 1.2 расходы по инвестиционной деятельности | 258 | | |
| 1.3 расходы по финансовой деятельности | 4 758 | | |
| 1.4 налог на прибыль | 173 | | |

В условиях статической трактовки упор делается на исчисление «правильной» справедливой стоимости имущества, а прибыль трактуется как прирост чистых активов, однако «правильная» справедливая стоимость находится в результате постоянной переоценки активов, а такая переоценка неизбежно носит субъективный характер. Отсюда и оценка имущества, и величина прибыли носят условный характер. Динамическая трактовка тоже не спасает положение. Хроническая несопоставимость активов, поступавших на предприятие в разное время, делает бессмысленной их общую оценку и лишает актив баланса экономического содержания

Таким образом, динамическая прибыль – это только средняя величина, вычисленная как разность между доходами и расходами, периодизация которых весьма часто затруднена, а оценка всегда носит исторический характер. Если в статической трактовке прибыль – неизбежный побочный продукт ежегодного исчисления стоимости имущества организации, то и прибыль в этом случае понимается как прирост чистых активов.

## Литература

1 Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр.; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.

2 Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утв. постан. Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by (дата обращения: 12.04.2017).

3 Обербринкманн, Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса / Ф. Обербринкманн; пер. с нем.; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

**УДК 334.012.63/.64:334.722:336.2-044.53**

***А. И. Молокович***

## РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

*В статье рассматривается текущее состояние малого и среднего бизнеса, и тенденции его развития на будущие периоды. Был сделан акцент на анализ динамики поступлений средств в бюджет от малого и среднего бизнеса. Проведена сравнительная характеристика состояния малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь и в зарубежных странах. Представлены основные направления деятельности государственных органов по созданию предпосылок к активному развитию малого и среднего бизнеса. В работе были выделены ряд текущих проблем, с которыми столкнулся малый и средний бизнес, а так же планируемый эффект от их решения.*

Одним из приоритетных направлений увеличения доходов бюджета следует рассматривать дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса.

В начале 2016 года в Республике Беларусь принята программа развития малого и среднего бизнеса на 2016–2020 годы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь». Ключевыми целевыми показателями программы является увеличение доли малых и средних предприятий (далее МСП) в ВВП и занятости.

На 2015 год ставилась задача по доведению вклада МСП в ВВП до 30 %. Планируется, что к 2020 году данный целевой показатель увеличится до 32%. При этом в структуре занятости доля МСП и индивидуальных предпринимателей должна составить 35%. Однако приведенные цифры существенно превышают фактические и возможные значения доли МСП в экономике Республики Беларусь [1].

Таблица 1 – Вклад сектора МСП в основные макроэкономические показатели за 2009–2015 годы, %

| Показатели | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 18,8 | 19,8 | 21,2 | 23,5 | 21,9 | 21,7 | 21,1 |
| Численность занятых | 28,1 | 28,0 | 27,5 | 27,6 | 28,4 | 28,0 | 27,3 |
| Выпуск продукции | 20,0 | 20,0 | 22,2 | 22,6 | 20,8 | 20,9 | 20,6 |
| Промышленное производство | 14,7 | 15,1 | 17,5 | 19,4 | 15,6 | 16,0 | 15,7 |
| Инвестиции | 38,0 | 39,7 | 36,0 | 37,9 | 38,9 | 42,3 | 36,7 |
| Экспорт | 37,9 | 42,9 | 46,1 | 41,3 | 37,3 | 41,5 | 48,1 |
| Импорт | 33,5 | 37,4 | 31,1 | 34,7 | 35,7 | 35,0 | 35,5 |
| Розничный товарооборот | 41,9 | 40,9 | 37,6 | 34,5 | 36,1 | 33,3 | 31,7 |
| Оптовый товарооборот | 80,3 | 81,5 | 90,6 | 76,1 | 81,6 | 79,1 | 83,2 |
| Выручка | 37,7 | 37,2 | 39,5 | 37,7 | 37,7 | 37,1 | 37,9 |

В 2015 году на малых и средних предприятиях работало 27,3 % от всего занятого населения. Масштаб снижения по сравнению с максимальным уровнем 2013 года составляет 1,1 процентного пункта (таблица 1). За два года число работников в секторе МСП сократилось на 8,2 %. Основная часть этого сокращения произошла за счет микроорганизаций, занятость на которых сократилась на 17 % в 2013–2015 годах. Такая динамика числа занятых свидетельствует о том, что в условиях кризиса издержки на труд в секторе МСП снижаются более активно, чем в остальных секторах экономики.

В соответствии с изменением доли в занятости сектора МСП происходит и снижение его вклада в ВВП. По сравнению с 2013 годом в 2015 году удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП сократился на 0,8 процентного пункта – до 21,1% (таблица 1). Как и в случае занятости, наибольшее падение в последние годы наблюдается среди микропредприятий (с 6 % от ВВП в 2013 году до 5,2 % в 2015 году). Доли вклада в ВВП малых и средних предприятий оставались относительно стабильными, за исключением скачка 2012 году, вызванного реэкспортом нефтепродуктов [1].

Далее рассмотрим поступления платежей в бюджет от субъектов малого и среднего бизнеса.

Таблица 2 – Сведения о поступлениях в бюджет от субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь за 2014–2016 годы

| | Количество, единиц | | | Поступление платежей в бюджет, млн. деноминированных рублей | | | Уд. вес в общих поступлениях региона, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | на 01.01. 2015 г. | на 01.01. 2016 г. | на 01.01. 2017 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Субъекты малого предпринимательства Республики Беларусь, всего | 363 695 | 351 927 | 346 013 | 3 482,2 | 4 084,9 | 4 825,2 | 20,7 | 21,1 | 23,4 |
| В том числе: 1) организации – субъекты малого предпринимательства: | 114 743 | 111 146 | 110 018 | 3 107,1 | 3 663,6 | 4 395,3 | 18,5 | 19,0 | 21,3 |
| а) малые организации (от 16 до 100 чел.) | 12 499 | 11 626 | 10 968 | 1 985,8 | 2 250,4 | 2 694,8 | 11,8 | 11,6 | 13,1 |
| б) микроорганизации (до 15 чел.) | 102 244 | 99 520 | 99 050 | 1 121,2 | 1 413,2 | 1 700,5 | 6,7 | 7,3 | 8,3 |
| 2) Индивидуальные предприниматели | 248 952 | 240 781 | 235 995 | 375,1 | 421,3 | 429,9 | 2,2 | 2,2 | 2,1 |
| 3) Средние организации (от 101 до 250 чел.) | 2474 | 2 371 | 2 278 | 1 205,4 | 1 430,4 | 1 539,5 | 7,2 | 7,4 | 7,5 |

Как мы видим, удельный вес малого и среднего бизнеса в доходных поступлениях бюджета в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 3,3 процентного пункта (с 21,1 % до 23,4 %) [3]. В то же время количество субъектов при этом уменьшилось на 3,2 процентного пункта (с 363695 единиц до 351 927 единиц). Данная динамика сохранялась в предыдущие периоды времени. Это говорит об увеличения производительности

труда и (или) об увеличении объема продаж, при сокращении количества функционирующих субъектов.

Анализирую поступления в бюджет, можно сделать вывод о том, что малый и средний бизнес является значимой составной частью доходов бюджета, наполняя более 20 % от общих доходных поступлений. Несмотря на сохраняющуюся тенденцию уменьшения количества субъектов малого и среднего бизнеса, их поступления в бюджет имеют тенденцию к увеличению.

И, наконец, рассмотрим уровень развития малых и средних предприятий в зарубежных странах (рисунок 1).

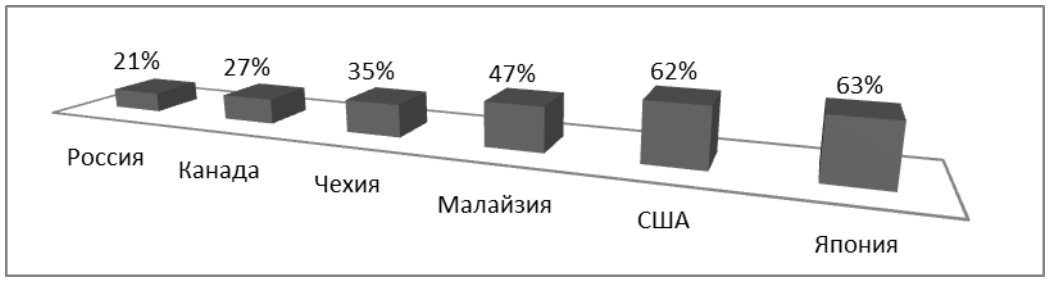



Рисунок 1 – Доля малого и среднего бизнеса в ВВП зарубежных стран на 2015 год, %

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП на 2015 год в Республике Беларусь, как говорилось ранее, составляло 21,7 %. В России этот показатель на 2015 год оказался ниже, и составил 21 %. В остальных же странах он выше. Лидером по этому показателю на 2015 год были США и Япония, где малый и средний бизнес обеспечивает 62 % и 63 % ВВП соответственно (рисунок 2).

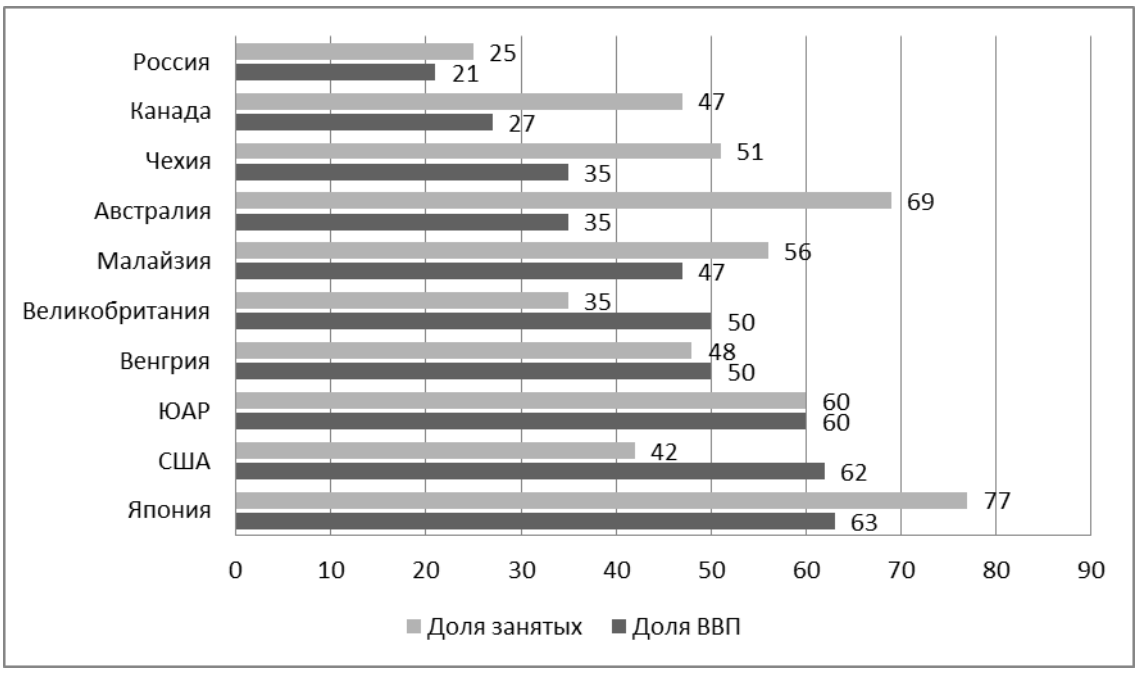



Рисунок 2 – Динамика занятости и вклад малого и среднего бизнеса в ВВП зарубежных стран за 2015 год, %

Как видно из рисунка 2, Республика Беларусь значительно отстает по доле занятых в МСП по сравнению с другими странами. Из всех представленных стран, этот показатель

ниже только у России. В странах лидерах, США и Япония, малый и средний бизнес обеспечивают 42 % и 77 % рабочих мест соответственно. Так же видно, что наиболее эффективно функционирующие малые и средние предприятия находятся в США, Венгрии, Великобритании. Об этом свидетельствует превышение показателя доли МСП в ВВП над показателем доли занятого в МСП населения.

В настоящее время институциональная среда деятельности МСП постоянно реформируется. Основные изменения в законодательстве последних лет направлены на облегчение процесса создания и регистрации бизнеса. Так же в настоящее время происходит активный диалог бизнеса с государственными органами по вопросам подготовки нормативно-правовых актов, которые касаются малого и среднего бизнеса. Одно из главных направлений в этой работе – оптимизация государственного регулирования в части административных процедур. Еще одно направление – создание реестра административных процедур.

Однако рассматривая результаты опроса МСП Исследовательским Центром ИМП, на 2016 год наиболее актуальными проблемами для развития бизнеса в Республике Беларусь с существенным отрывом стали: нестабильность национальной экономики, высокие ставки налогов, высокая арендная плата, высокие процентные ставки по кредитам и изменчивое законодательство [1].

На основании вышесказанного можно сделать выводы о том, что хоть государственные органы и проводят реформы в законодательстве, облегчая процессы регистрации, ликвидации и функционирования бизнеса, этого не достаточно для предпосылок к активному росту малых и средний предприятий.

Как показывает опрос, наиболее острыми проблемами, которые следует решить, является:

- уменьшение процентных ставок по кредитам;
- введение налоговых льгот или уменьшение налоговых ставок;
- снижение арендной платы;
- постоянство в законодательстве.

Вместе с тем, можно выделить проблему неразвитости инвестиций в Республике Беларусь, поскольку малый и средний бизнес мог бы обратиться к инвесторам с целью привлечения средств для поддержания функционирования, а так же расширения и модернизации производства, вместо попыток получения кредита. Немаловажным является улучшение экономико-политической ситуации в стране.

Решение всех этих проблем сделает возможным увеличение темпов роста доли МСП в ВВП, а соответственно и в доходной части бюджета. Однако, по нашему мнению, даже при решении всех этих проблем, мы не сможем добиться роста доли МСП в ВВП до уровня 32,0 % к 2020 году. Соответственно планируемые доходы бюджета, исходя из планируемых объемов ВВП, не будут достигнуты.

**Литература**

1 Белорусский бизнес 2016: состояние, тенденции, перспективы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.research.by (дата обращения: 20.04.2017).

2 Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2014–2015 гг. на 01.01.2016 г. // Официальный сайт Министерства по налогам и сборам [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: http://president.gov.by (дата обращения: 21.04.2017).

3 Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2015–2016 годах. // Официальный сайт Министерства по налогам и сборам [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: http://president.gov.by (дата обращения: 21.04.2017).

**УДК 316.472.4:004.738.5:330.564.24**

***Н. С. Нижевич***

## СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ: КАК ЗАРАБОТАТЬ В «ВКОНТАКТЕ»

*Эффективным способом привлечения клиентов на сегодняшний день является SMM. За продвижением в социальных сетях будущее, так как это наиболее удобная и популярная форма общения между пользователями, а также наиболее быстрый способ выразить свое отношение к тому или иному бренду. На территории Республики Беларусь самой популярной социальной сетью является «ВКонтакте». Здесь можно не только продавать свои товары и услуги, но также и зарабатывать. В данной статье рассматриваются наиболее простые и доступные способы заработка в «ВКонтакте».*

Социальная сеть «ВКонтакте» уже давно получила статус медиа-площадки. Рекламное место активно продается и покупается. Ценится все: лайки, репосты, комментарии, подписчики.

Статистика свидетельствует, что каждый третий житель планеты зарегистрирован в одной либо нескольких социальных сетях. Аудитория размером в несколько миллиардов состоит в основном из молодых, трудоспособных и энергичных людей, обладающих финансовым достатком.

«ВКонтакте» – самая популярная социальная сеть на территории Республики Беларусь. Можно пользоваться данной сетью исключительно для развлечений, переписки с друзьями, поиска новых знакомств и групп по интересам. Есть и другая возможность – тратить своё время более разумно, а именно пользоваться «ВКонтакте» для заработка денег [1].

Для того чтобы начать работать в данной сфере требуется:

– минимальные знания о принципах работы социальной сети;
– несколько свободных часов в сутки;
– электронный кошелёк (WebMoney, Яндекс.Деньги);
– готовность к обучению и применению полученных знаний на практике.

В теории доходы ничем не ограничены. Но если говорить о студентах, основную часть дня занятых учебой, то больше 2–3 часов в сутки заниматься коммерческой деятельностью не получится.

Работа через «ВКонтакте» не требует интеллектуальных усилий и сложных действий. Не нужно вставать на работу по будильнику: зарабатывать в «ВКонтакте» можно в любое время суток.

Рассмотрим наиболее простые и доступные способы заработка в «ВКонтакте», которыми может воспользоваться каждый человек, если у него есть свободное время и желание попробовать себя в этом деле.

***Способ 1. Заработок на группах и сообществах.***

Группы (публичные страницы, сообщества) – популярные объединения внутри сети «ВКонтакте». Заработок на группах – весьма интересный и перспективный вид бизнеса.

Существует несколько источников получения дохода, доступных через создание и управление группами:

– заработок на рекламе;
– получение дохода через партнерские программы;
– продвижение товаров и услуг с помощью сообщества.

Самый простой вариант – размещение рекламы. Внутри самой сети функционирует биржа, в которую автоматически попадают наиболее посещаемые сообщества и группы. Если такая группа станет популярной, создавшему ее даже не придётся тратить

время на поиск рекламодателей – они сами выйдут на него через биржу. Остается только размещать их посты (статьи) в ленте своей группы и принимать оплату.

***Способ 2. Заработок на лайках и комментариях.***

Существуют сайты, предоставляющие всем желающим оплачиваемые и простые задания. Единственное условие – наличие аккаунта в «ВКонтакте».

Вы можете получать доход:

– делая репост записи рекламного или информационного содержания;
– вступая в группы;
– оставляя лайки;
– добавляя в друзья определенных пользователей;
– размещая видеоролики, файлы и картинки;
– оставляя комментарии и участвуя в обсуждениях.

По сути, человек будет заниматься тем же, что он делал в соцсетях всегда, но теперь его деятельность будет иметь оплачиваемый характер.

Кому и зачем это нужно? В основном – рекламодателям, которые занимаются продвижением коммерческой информации в сети.

Грамотная и привлекательная реклама подобна вирусу – она распространяется среди пользователей с немыслимой скоростью, привлекая туда, куда нужно, целевую аудиторию.

Много таким способом не заработать, но зато никакого напряжения в выполнении заданий нет – потренировавшись 1–2 дня можно делать их автоматически, не прикладывая интеллектуальных усилий.

***Способ 3. Работа модератором.***

Более сложная, но и более высокооплачиваемая деятельность, имеющая вполне определенные перспективы.

Многие владельцы собственных бизнес-проектов в сети имеют не одну, а десятки групп в «ВКонтакте». Вести все группы одновременно физически невозможно. Выход только один – нанять человека, который будет следить за группой, поддерживая её популярность и посещаемость на нужном уровне.

Чем именно занимается модератор:

– размещает на странице группы актуальный контент (новости, изображения, фото, аудио-видео файлы, важную тематическую информацию);
– создаёт форумы, ищет интересные вопросы для обсуждения участниками групп;
– следит за соблюдением правил обсуждений и принимает меры к нарушителям вплоть до их исключения;
– занимается привлечением новых участников в группу;
– отвечает на вопросы пользователей.

Множество популярных сайтов, ресурсов, порталов имеют свои страницы в соцсетях. Тематики сообществ самые различные – инвестиции, заработок на бирже, ставки на спорт, мода, искусство, развлечения и компьютерные игры.

Чтобы стать хорошим модератором, желательно разбираться (хотя бы на среднем уровне) в тематике сообщества. Если группа популярна, а её посещаемость высока, модератору желательно присутствовать в сети регулярно, отвечая на вопросы пользователей и следя за порядком в обсуждениях [2].

***Способ 4. Дизайн страниц и постов.***

Каждой группе (неважно – коммерческого или информационного направления) требуется привлекательное оформление, уникальные аватарки и обложки, красочные изображения, понятное меню, удобная навигация и прочие приятные пользователям вещи.

Не обязательно быть профессиональным дизайнером, чтобы заниматься оформлением групп.

Сколько стоит такого рода деятельность? Это зависит от навыков и объёма работы: можно просто поместить аватарку, а можно сделать баннеры, графическое меню.

Алгоритм работы прост:

– поиск клиентов;
– предложение своих услуг;
– выполнение работы.

Вначале нужно искать работу самостоятельно, затем уже появятся постоянные клиенты или новые заказчики будут приходить по их рекомендациям.

На начальном этапе главная задача – доказать клиенту, что с вашими услугами посещаемость его группы многократно возрастёт, а значит, увеличится доход от бизнеса.

Стоимость полного оформления группы начинается от 50 долл. США.

***Способ 5. Продажи товаров и услуг.***

Любой товар можно продвигать и реализовывать с помощью сети «ВКонтакте». Преимущества данной площадки очевидны – наличие платежеспособной аудитории, исчисляемой десятками миллионов человек в сутки.

Сотни групп уже продвигают автомобили, одежду, туры в Испанию, услуги переводчиков, флористов, адвокатов, организаторов детских праздников. Результат продвижения (конверсия группы) зависит от уровня маркетинга, затрат на рекламу и оформление группы.

Если пользователь сети открывает интернет-магазин на своей страничке, стоит позаботиться о грамотной организации продаж, наличии каталога с красочными фотографиями товара.

Нельзя забывать о маркетинге и рекламе: нужно устраивать акции, распродажи, розыгрыши призов для привлечения новых покупателей и поощрения постоянных клиентов.

Таким образом, заработок в «ВКонтакте» вполне реален и может приносить неплохой дополнительный доход или даже заменить основную работу. Главное – сделать первый шаг для организации весьма прибыльного и далеко не самого утомительного бизнеса.

**Литература**

1 Социальные сети в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.gemius.by (дата обращения: 24.03.2017).

2 5 способов заработать на группе «ВКонтакте» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://www.gdeikakzarabotat.ru (дата обращения: 05.04.2017).

**УДК 658.7:656.02(476):339.923(4/5)**

***А. В. Панков***

## РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

*Логистика становится все более перспективным направлением развития сферы услуг. В статье проанализирована сфера транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь. На основе проведенного анализа выявлены тенденции и проблемы функционирования транспортно-логистической системы страны. Особое внимание в исследовании уделено перспективам развития логистики в Евразийском экономическом союзе, направлениям сотрудничества в данной сфере. В статье предложены направления становления и совершенствования системы развития логистических услуг и транзитного потенциала стран-участниц ЕАЭС.*

Одним из существенных препятствий на пути развития сектора транспортных услуг и эффективной реализации геоэкономического потенциала Республики Беларусь является неразвитость национальной логистики. Логистические центры республики оказывают отдельные виды логистических услуг, причем их стоимость условно небольшая, но и не конкурентная. По состоянию на февраль 2017 года в Республике Беларусь функционируют 42 логистических центра: 19 логистических центров создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года и еще 23 – вне Программы.

Самыми привлекательными регионами для строительства логистических центров являются Минский (за МКАД, вблизи II и IX трансъевропейских транспортных коридоров) и Брестский (граница с Польшей) регионы. Так, в Минском регионе находятся 30 из всех 42 логистических центров, в Брестском – 6 центров [1]. Из действующих логистических центров в Республике Беларусь 12 являются государственными, остальные созданы за счет инвестиций национальных и иностранных инвесторов. Восемь логистических центров являются мультимодальными, т. е. имеют подъездные пути двух и более видов транспорта [2]

По оценкам экспертов, общая площадь складов класса «А» и «В» логистических центров в Республике Беларусь составляет более 670 тыс. кв. м, из них склады общего пользования – 520 тыс. кв. м, склады временного хранения и таможенные склады – 107 тыс. кв. м, низкотемпературные склады и склады-холодильники – 43 тыс. кв. м. Для сравнения: площади складов класса «А» и «В» в районе Варшавы составляют около 2,6 млн кв. м. Совокупная же площадь логистических центров в Польше превышает 9 млн кв. м.

Национальные транспортно-логистические центры и операторы характеризуются относительно низкой комплексностью услуг: этот показатель оценивается в 25 % по республике против 73 % по странам Европейского союза. В настоящее время совокупность работ, выполняемых в логистических центрах Европейского союза, существенно отличается от совокупности работ центров нашей страны: 72 функции логистического центра в соответствии с белорусскими нормами при наличии более чем 770 функций в мировой практике логистического процесса. Данные показатели свидетельствуют о некоторых особенностях ведения бизнеса в Республике Беларусь. В частности, собственники белорусских транспортно-логистических центров в первую очередь преследуют цель скорейшего возврата финансовых вложений (в условиях высоких процентных ставок на кредиты и больших инвестиционных рисков). Поэтому они предпочитают высокомаржинальные услуги, нежели использование долгосрочных программных продуктов.

В перспективах развития логистического бизнеса в Республике Беларусь также можно выделить аутсорсинг – передачу логистических функций сторонним независимым организациям: 3PL- и 4PL-провайдерам. Его доля на рынке транспортно-логистических услуг республики сегодня составляет не более 3 % (для сравнения: в Европейском союзе – 65 %, в Китае – 48 %, в России – 23 %). В настоящее время в стране наблюдается нехватка логистических операторов высокого уровня (4PL-операторов). Логистические провайдеры четвертого уровня являются интеграторами логистических цепей, которые специализируются на управлении цепями поставок, логистическом планировании и консалтинге для сетевых структур компаний. Они также следят за бесперебойностью процессов во всей цепи поставок и информационным взаимодействием между клиентами. Следует отметить, что использование услуг 4PL-оператора способствует снижению операционных логистических затрат предприятия до 15% за счет увеличения операционной эффективности и сокращения расходов на поставку посредством полного аутсорсинга логистической системы [3].

Остро стоит вопрос о развитии логистики и в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). В условиях, когда производители стремятся максимально преодолеть фактор национальных границ и тем самым получить доступ к огромному потребительскому

и информационному рынку, актуализируется вопрос формирования региональных межгосударственных объединений, призванных обеспечить необходимую логистическую интеграцию, прежде всего – в сфере международных грузоперевозок. Именно таким объединением и призван стать ЕАЭС.

Формирование единой эффективной логистической системы в рамках ЕАЭС, обеспечивающей снижение транспортной составляющей в конечной цене товара на 10–12 %, а суммарные затраты товаропроизводителей, связанные с транспортно-логистическими услугами, – на 10–30 %, призвано стать важным направлением модернизации национальных экономик стран-участниц формируемого объединения. При этом стратегической целью развития логистики на пространстве ЕАЭС является не только снижение логистических издержек, но и повышение транзитного потенциала стран-участниц, интеграция логистической системы ЕАЭС в международную транспортно-логистическую сеть [4].

Важнейшим показателем развития транзитного и логистического потенциала стран-участниц ЕАЭС являются данные международного рейтинга – Индекса эффективности логистики (LPI) Всемирного банка. Используемые в расчете LPI критерии в целом соответствуют технологическим факторам реализации транзитного потенциала. Динамика положения стран ЕАЭС в рейтинге LPI приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика положения стран ЕАЭС в рейтинге LPI

| Страна | Балл (место) в рейтинге LPI по годам | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2007 | 2010 | 2012 | 2014 | 2016 |
| Республика Беларусь | 2,53 (74) | – | 2,61 (91) | 2,64 (99) | 2,4 (120) |
| Россия | 2,37 (99) | 2,61 (94) | 2,58 (95) | 2,69 (90) | 2,57 (99) |
| Казахстан | 2,12 (133) | 2,83 (62) | 2,69 (86) | 2,70 (88) | 2,75 (77) |
| Армения | 2,14 (131) | 2,52 (111) | 2,56 (100) | 2,67 (92) | 2.21 (141) |
| Киргизия | 2,35 (103) | 2,62 (91) | 2,35 (130) | 2,21 (149) | 2,16 (146) |

Республика Беларусь резко ухудшила свои позиции в рейтинге «Индекс эффективности логистики — 2016» Всемирного банка. По сравнению с предыдущей версией рейтинга наша страна опустилась на 21 позицию.

На этот раз страна заняла, далеко не самое почетное, 120-е место среди 160 охваченных исследованием стран, разместившись по соседству с Ямайкой и Тринидадом. В совокупности по шести субиндикаторам исследования Республика Беларусь набрала только 2,4 балла, что составляет 43,4 % от лучшего результата в рейтинге (последний присужден Германии, набравшей 4,23 балла) [5, 6].

Всемирный банк проводит оценку развития логистической системы по шести составляющим. По всем критериям в нашей стране отмечено ухудшение.

По субиндексу «эффективность процесса таможенного оформления» позиция Республики Беларусь упала с 87-й строчки на 136-ю, несмотря на то, что Государственный таможенный комитет уделяет данному субиндексу большое внимание.

Многие импортеры оценивают отношения с таможней как «сложные». Для растаможки необходимо предоставлять множество документов, доказывать стоимость ввезенного товара в целях уплаты таможенных пошлин. Нередки случаи конфискации иностранных тягачей на таможенной границе ЕАЭС. Количество нормативных правовых актов, регулирующих таможенные правоотношения, многочисленно.

Положительной оценки заслуживают эксперименты по внедрению электронной очереди на границе, процедур автоматического выпуска товаров. Вместе с тем, о применении «цифровой таможни» говорить нецелесообразно. «Фискальная» функция остается у белорусской таможни основной, и ждать упрощения процедур таможенного оформления пока не приходится.

Сегодня внимание участников рынка приковано к новому Таможенному кодексу ЕАЭС. Разработчики утверждают, что с принятием документа таможенное оформление на внешних границах ЕАЭС будет унифицировано, а условия перемещения товаров заметно упростятся. Новый кодекс имеет высокую степень готовности и, как ожидается, вступит в силу в июле 2017 года, после его ратификации каждым государством-членом ЕАЭС. В перспективе новая законодательная база позволит изменить отношение международных логистических операторов к белорусской таможне (именно их мнение лежит в основе оценок LPI) и Республика Беларусь сможет улучшить свои позиции по этому субиндексу рейтинга.

Снижение с 86-го на 135-е место наблюдается по показателю «качество торговой и транспортной инфраструктуры». Вместе с тем, количество логистических центров в стране достигло 42, а общая площадь их складов – 670 тыс. кв. м. В своем заявлении глава представительства Всемирного банка в Республике Беларусь Ян Чул Ким отметил высокое качество строительных работ на белорусских дорогах.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что иностранные респонденты исследования просто не владеют информацией о логистической и транспортной инфраструктуре и ее возможностях в Республике Беларусь. Данное обстоятельство объясняется тем, что на сайтах профильных министерств отсутствуют англоязычные брошюры, доступно рассказывающие о возможностях отечественной логистической инфраструктуры.

Отчасти ситуацию пытается исправить ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ», в июле 2016 года издана брошюра «Logistics in the Republic of Belarus», в которой представлена комплексная информация о логистической системе страны. Однако данный труд сможет повлиять на оценки международных экспертов не ранее, чем при проведении следующего исследования.

По субиндексу «качество логистических услуг и компетентность» Республика Беларусь опустилась со 116-го на 125-е место. Полноценный рынок 3PL не сформирован, комплексность логистических услуг низкая, ощущается и недостаток квалифицированных кадров.

Уровень внедрения IT-технологий в логистике Республики Беларусь является довольно низким, поэтому снижение позиции с 113-го на 134-е место в субиндексе «отслеживание прохождения грузов» также представляется объективным.

Только крупные транспортно-логистические компании предлагают клиентам такой сервис, как online tracking (отслеживание грузов онлайн) и предоставляют web-кабинет, позволяющий оперативно получать необходимую информацию о статусе и местонахождении груза в любое время суток и в любом уголке планеты, в котором есть Интернет.

В любом случае будущее логистики за современными информационными технологиями. Клиент должен иметь возможность в режиме online получать информацию о местонахождении груза 24 часа в сутки семь дней в неделю.

По своевременности поставок грузов и организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам также наблюдается просадка, хотя и не столь значительная, как по сравнению с другими субиндексами. По первому критерию Республика Беларусь опустилась с 93-го места на 96-е, по второму – с 91-го на 92-е. Следует отметить, что рынок автомобильных перевозок ЕАЭС один из самых закрытых в мире. Унификация условий перевозок внутри союза идет очень медленно. Работу перевозчиков и логистов осложняют разрешительная система, простои на погранпереходах, случаи мошенничества и кражи грузов.

Таким образом, динамика развития логистики в ЕАЭС, по мнению международных экспертов, остается в целом отрицательной. Россия, как и Республика Беларусь, ухудшила свое положение по всем субиндексам. Наиболее существенное снижение зафиксировано в отношении качества торговой и транспортной инфраструктуры (с 77-го места на 94-е),

отслеживания прохождения грузов (с 79-го на 90-е), простоты организации международных перевозок (со 102-го на 115-е).

На фоне ускоренного развития логистической системы других стран (прежде всего в Европейском союзе) данная отрасль в ЕАЭС в целом и в Республике Беларусь в частности теряет эффективность.

Однако, по мнению экспертов, методология оценки Всемирного банка не является научно обоснованной и базируется на результатах опросов преимущественно транснациональных логистических компаний. При этом опрос потребителей логистических услуг не проводится. Также не учитываются и особенности отдельных стран (наличие выхода к морю, площадь государства). Кроме того, во многих странах официальная статистика по рынку логистических услуг на национальном уровне упрощена [5].

Перспективы развития логистики в ЕАЭС связаны с акционерным обществом «Объединенная транспортно-логистическая компания» (далее – ОТЛК), которое создано в 2014 году государственными железнодорожными компаниями России, Казахстана и Республики Беларусь. Основными целями ОТЛК являются: создание единого логистического бизнес-пространства в ЕАЭС, повышение международной конкурентоспособности логистической системы ЕАЭС на глобальном транспортном рынке, интеграция транспортных процессов внутри ЕАЭС, развитие международного транспортного коридора «Запад–Восток», сокращение сроков и себестоимости доставки грузов. В итоге, ОТЛК должна включать весь объем транзитных перевозок и стать главным исполнителем доставок грузов по железной дороге в рамках ЕАЭС [1].

Тем не менее, относительно низкое для выгодного географического расположения Республики Беларусь значение LPI, а также отсутствие стран ЕАЭС среди мировых лидеров рейтинга свидетельствует о необходимости увеличения темпов развития транспортной логистики в регионе и повышения транзитной привлекательности для международных перевозчиков. В этих целях предлагается комплекс мероприятий, формирующих инструментальную модель развития транзитного потенциала стран-участниц ЕАЭС:

– нормативно-правовой аспект: ускорение формирования единого законодательства ЕАЭС в сфере международных перевозок, сближение нормативных требований с европейскими;

– инфраструктурный аспект: реконструкция и модернизация международных транспортных коридоров на территории стран ЕАЭС с повышением качества дорожного полотна, расширение сети объектов придорожного сервиса;

– логистический аспект: формирование сети международных мульти-модальных транспортно-логистических центров ЕАЭС, расширение взаимодействия с центрами за пределами союза;

– таможенный аспект: модернизация приграничной таможенной инфраструктуры, развитие таможенных технологий: «электронной таможни», неинтрузивного контроля и т. п.;

– информационный аспект: распространение современных информационных технологий (электронного документооборота EDI, RFID-кодирования, навигационных систем).

Реализация предложенных мероприятий будет способствовать развитию логистического потенциала как Республики Беларусь, так и стран-участниц ЕАЭС.

## Литература

1 Курочкин, Д.В. Современная складская инфраструктура в Республике Беларусь (по итогам 2016 года) / Д. В. Курочкин, Е. А. Иванов // Международный университет МИТСО. – 2017. – URL: http://www.baifby.com (дата обращения: 28.03.2017).

2 Ващило, А. А. Развитие транспортно-логистических услуг в контексте реализации геоэкономического потенциала Республики Беларусь / А. А. Ващило // Белорусский государственный экономический университет. – 2017. – URL: https://docviewer.yandex.by (дата обращения: 28.03.2017).

3 Курочкин, Д.В. Площадь складской инфраструктуры в Беларуси продолжает расти, но ставки арендной платы не снижаются [Электронный ресурс] / Клуб логистов. – 2017. – URL: http://www.logists.by (дата обращения: 30.03.2017).

4 Зиневич, А. С. Транзитный потенциал как фактор логистической интеграции и модернизации в рамках ЕАЭС / А. С. Зиневич, В. П. Старжинский // Репозиторий БНТУ. – 2017. – URL: https://docviewer.yandex.by (дата обращения: 02.04.2017).

5 Всемирный банк удивил логистов [Электронный ресурс] / Клуб логистов. – 2017. – URL: http://www.logists.by (дата обращения: 04.04.2017).

6 Logistics Performance Index 2016 [Electronic resource]. – 2017. – URL: http://chartsbin.com (data of reference: 12.04.2017).

**УДК 336.748.77**

***Т. А. Пузан***

## ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ

*Рассмотрена роль золотовалютных резервов Республики Беларусь в поддержании стабильности национальной денежной единицы. Определены требования к объему золотовалютных резервов для поддержания внешней ликвидности страны. Дана оценка текущим золотовалютным резервам страны и состоянию внешнего долга по национальной методологии и методологии Международного валютного фонда (МВФ). Рассмотрена структура ЗВР Республики Беларусь. Обозначены условия, при которых монетарные органы Республики Беларусь могут выполнять обязательства по обслуживанию государственного долга и обеспечению стабильности национальной денежной единицы.*

При изучении экономики той или иной страны важным показателем является объём золотовалютных резервов (далее ЗВР). Основная цель наращивания ЗВР – поддержание курса национальной валюты, а также исполнение обязательств по заимствованиям. ЗВР – «подушка безопасности страны», которая при условиях невозможности исполнения своих обязательств выполняет роль стабилизатора экономики. Из этого следует – чем больше резервов у страны, тем стабильнее и надёжнее её экономическое положение.

ЗВР – это совокупность наиболее ликвидных активов, находящихся в распоряжении страны:

- средства в иностранной валюте;
- резервная позиция в Международном валютном фонде (далее МВФ);
- специальные права заимствования (далее СДР);
- монетарное золото;
- прочие активы.

На 01.04.2017 (в соответствии с методологией МВФ) объём ЗВР страны составил 5016,1 млн. долл. США, в национальном определении – 5409,1 млн. долл. США [1].

Рассматривая динамику резервов (рисунок 1), можно констатировать тот факт, что за 2016 год ЗВР выросли на 751,4 млн. долл., при прогнозе 300 млн долл. Эксперты обращают внимание на то, что декабрь прошлого года стал 11-м месяцем стабильного роста ЗВР. Стабильному увеличению ЗВР в этот период способствовало поступление средств от продажи Национальным банком Республики Беларусь (далее НБ РБ) и Министерством финансов облигаций, номинированных в иностранной валюте, а также поступления от взимания экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты [2].

Основными факторами роста уровня золотовалютных резервов в начале нынешнего года стали:

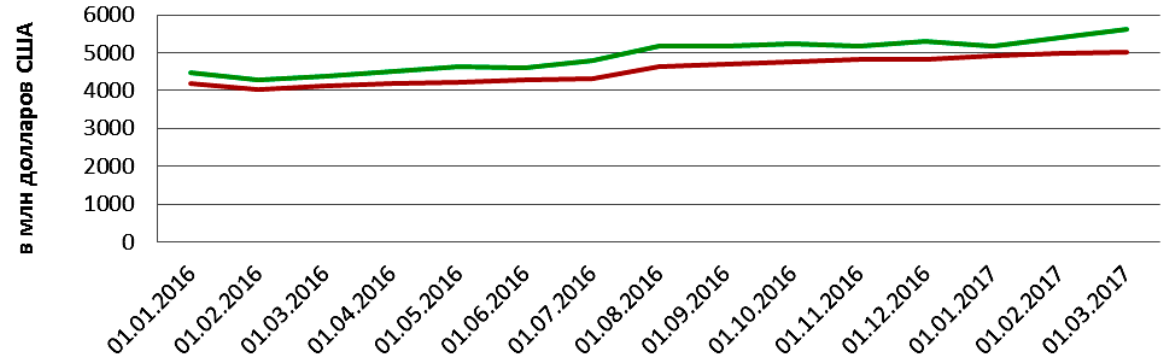
– чистая покупка НБ РБ иностранной валюты на бирже, сформировавшаяся в результате превышения предложения валюты над спросом на внутреннем валютном рынке;

– привлечение средств от продажи НБ РБ и Министерством финансов облигаций, номинированных в иностранной валюте;

– поступление двух траншей финансового кредита ЕФСР;

– поступление средств от взимания экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты;

– увеличение стоимости золота на международном рынке драгоценных металлов [3].




| | 01.01.2016 | 01.02.2016 | 01.03.2016 | 01.04.2016 | 01.05.2016 | 01.06.2016 | 01.07.2016 | 01.08.2016 | 01.09.2016 | 01.10.2016 | 01.11.2016 | 01.12.2016 | 01.01.2017 | 01.02.2017 | 01.03.2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| МВФ | 4175,8 | 4026,8 | 4111 | 4191,4 | 4228,5 | 4271,6 | 4314,2 | 4629,6 | 4711,9 | 4755 | 4817,1 | 4838,3 | 4927,2 | 4985 | 5022,3 |
| Национал | 4467,7 | 4275,7 | 4375,2 | 4506,4 | 4630,9 | 4617,1 | 4791,5 | 5186 | 5185,1 | 5245,1 | 5174,6 | 5313,5 | 5185 | 5394,2 | 5608,4 |

Рисунок 1 – Динамика ЗВР (по методикам МВФ и в национальном определении) в Республике Беларусь на начало 2016–2017 гг., в млн долларов США [4].

Структура ЗВР Республики Беларусь на 01.04.2017 (в млн. долл. США) представлена:

– средства в иностранной валюте составляют 2237,2 (удельный вес – 44,6 %);

– резервная позиция в МВФ отсутствует;

– СДР составляют 504,5 (удельный вес – 10,1 %);

– монетарное золото 1630 (удельный вес – 32,5 %);

– прочие активы составляют 644,5 (удельный вес – 12,8 %) [3].

В сравнение с основным партнёром Республики Беларусь – Россией, чей уровень ЗВР составляет 398,4 млрд. долларов США, в соотношении элементов ЗВР имеются отличия. Так, средства в иностранной валюте составляют почти 80 % от их общего объёма, СДР – 2 %, монетарное золото – 15 % [5].

Рассматривая текущую позицию России и Беларуси по структурированию ЗВР, можно отметить, что обе страны имеют наибольший удельный вес по активу «средства в иностранной валюте». Это обусловлено тем, что данный актив состоит из высоколиквидных иностранных активов в свободно конвертируемой валюте. Данная политика направлена на наращивание ЗВР, в первую очередь, за счёт высоколиквидных активов. Также как и у России, у Республики Беларусь второе место в структурной позиции занимает монетарное золото.

Надо отметить, что Республика Беларусь по объёму ЗВР занимает низкую рейтинговую позицию по сравнению с экономически развитыми странами мира. В таблице 1 представлены ведущие страны, ЗВР которых отличаются наибольшими масштабами.

Золотовалютные резервы страны должны быть существенно выше объема денег, находящихся в свободном обращении, должны покрывать платежи по внешним долговым обязательствам государства, а также гарантировать импорт на три месяца вперед.

Только при достижении перечисленных условий монетарные власти (в лице Министерства финансов Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь) получают возможность эффективно регулировать курс национальной денежной единицы и величину ставки рефинансирования.

Таблица 1 – Золотовалютные резервы стран мира, в млрд. долларов США на начало 2017 года [6].

| № пп | Страна | Объём золотовалютных резервов |
|---|---|---|
| 1 | КНР | 3316 |
| 2 | Япония | 1274 |
| – | Еврозона | 903 |
| 3 | Саудовская Аравия | 614 |
| 4 | Россия | 537 |
| 5 | Швейцария | 530 |
| 6 | Китайская Республика (Тайвань) | 399 |
| 7 | Бразилия | 378 |
| 8 | Республика Корея | 323 |
| 9 | Гонконг | 298 |
| 10 | Индия | 295 |
| 11 | Германия | 263 |
| … | Республика Беларусь | 5,0 |

Ниже представленная информация свидетельствует о том, что декларативные условия поддержания национальной денежной единицы и обеспечения внешней ликвидности страны придется выполнять в сложных условиях.

Например, наличные денежные средства в обороте на 01.04.17 составили 1779,3 млн. руб., таким образом, ЗВР перекрывают данный показатель в 5 раз. Однако этого, на наш взгляд, не вполне достаточно для свободы маневрирования в выполнение поставленных задач.

Далее – за 2017 год Беларусь должна будет рассчитаться по своим обязательствам на сумму в 1,5 млрд. долларов (Россия – 741,3 млн. долларов, ЕФСР – 487,9 млн. долл. США, Китай – 381,7 млн. долл. США) и это без обязательств перед МВФ и другими международными финансовыми институтами [7]. Это обстоятельство только усугубляет ситуацию по выполнению условий поддержания национальной денежной единицы на достаточно высоком уровне.

На текущий момент Беларусь располагает ЗВР на 1,5 месяца импорта (это вызвано тем, что страна на текущий момент закупает много импортных комплектующих), в том время как нормативный показатель составляет 3 месяца.

Внешний долг Беларуси на 1 января 2017 года составил 13,6 млрд. долл. США. Как видим, ЗВР явно недостаточно для обеспечения внешней ликвидности страны. При этом, начиная с 2013 года, расходы по сопровождению государственного долга Республики Беларусь ежегодно превышают 3 млрд. долларов. Долговая нагрузка на экономику постоянно растет, и поэтому суммы, которые стране ежегодно приходиться возвращать кредиторам, измеряются в миллиардах долларов.

В 2017 году обслуживание госдолга обойдется в 2496,3 млн. руб., а на его погашение необходимо будет направить 5232,2 млн. руб. Таким образом, суммарно обязательства правительства составляют порядка 7,7 млрд. бел. рублей. В валютном эквиваленте (среднегодовой курс, заложенный в бюджете на 2017 год – почти 2 рубля 20 копеек за доллар) получается, что по внутреннему и внешнему госдолгу Беларусь в 2017 году должна будет вернуть около 3,5 млрд. долларов. При этом расходы по внутреннему

и внешнему госдолгу предусмотрены почти равные: на обслуживание и погашение внутреннего госдолга нужно будет направить около 1,65 млрд. долл. США, на платежи по внешнему – 1,86 млрд. долл. США.

Соотношение внешнего долга к ВВП (норматив МВФ – 25 %) на начало текущего года 29 %, для сравнения в 2016 году на отчётную дату данный показатель был на уровне 22,7 % [8]. На начало 2017 года он ставил 28,7 %, что превышает норматив безопасности на 3,7 %.

При условии дальнейшей стагнации экономики, ЗВР Республики Беларусь все больше будут тратиться на обслуживание государственного долга, что, по меньшей мере, недопустимо.

Стратегии использования ЗВР стран могут отличаться. Каждая страна, в лице органов управления, принимает самостоятельно решение накапливать, либо активно использовать ЗВР, в зависимости от складывающейся ситуации в экономике. Так, например, можно привести ситуацию, когда в декабре 2014 года, когда для удержания курса белорусского рубля от резкого падения было израсходовано 760,8 долл. США. Около одной седьмой части общего ЗВР страны было потрачено для обеспечения плавного падения курса национальной валюты в течение двух недель декабря 2014 года.

Для обеспечения макроэкономической стабильности в 2017 году Национальным Банком совместно с правительством будут приняты меры по дальнейшему увеличению ЗВР страны. Планируется их увеличение на 500 долл. США.

Еще одно направление использования ЗВР – сдерживание государством инфляции, посредством пополнения ЗВР. Пополнить ЗВР можно, например, за счет приобретения иностранных облигаций на ресурсы, поступившие на территорию страны от продажи сырья, что будет способствовать сжатию денежной массы, и, как следствие, снизит уровень инфляции в стране.

Согласно новой методологии МВФ, которая не просто учитывает некий уровень ЗВР (по импорту в месяцах), а учитывает другие факторы, в том числе краткосрочный долг, минимальный уровень резервов, как говорят специалисты, на который Беларусь могла бы ориентироваться, – это 10 млрд. долл. США. Этот уровень резервов удовлетворял бы международные рейтинговые агентства, кредиторов, а так же позволял бы стране заимствовать на внешних рынках ссуды по меньшим процентным ставкам, чем это делается сейчас [2].

В то же время ЗВР пополняются тогда, когда эффективно работает экономика страны, и есть средства для покупки на внешних рынках золота и других высоколиквидных резервных активов. К сожалению, в нашей стране уровень развития экономики не позволяет наращивать ЗВР в нужном объеме.

На текущий момент пополнение ЗВР может быть достигнуто и за счёт профицита бюджета (1496,15 млн. руб.). Для того чтобы наращивать ЗВР за счёт экспортной выручки, экономика должна значительно «подрасти», в том числе за счет экспортной составляющей.

Следовательно, ситуация, складывающаяся с ЗВР Республики Беларусь, пока не радует, с точки зрения рассмотрения их в качестве ключевого фактора обеспечения стабильности национальной денежной единицы.

**Литература**

1 Золотовалютные резервы Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://myfin.by (Дата обращения: 20.04.2017).

2 ЗВР Беларуси выросли, но их всё равно катастрофически не хватает [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://bdg.by (дата обращения: 21.04.2017).

3 Золотовалютные резервы за год выросли на 18%, прирост в 2,5 раза перекрыл прогноз [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://news.tut.by (дата обращения: 22.04.2017).

4 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://www.nbrb.by (дата обращения: 21.04.2017).

5 Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://www.cbr.ru (дата обращения: 22.04.2017).

6 Список стран по международным резервам [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://ru.wikipedia.org (дата обращения: 24.04.2017).

7 Кому и сколько должна Беларусь в 2017 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://naviny.by (дата обращения: 25.04.2017).

8 О республиканском бюджете на 2017 год Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 18 октября 2016г. №431-З [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.minfin.gov.by (дата обращения: 26.04.2017).

**УДК 336.774.3**

***Д. Э. Резникова***

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ ЗА ОБЕСПЕЧЕНИЕМ КРЕДИТОВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

*В статье рассматриваются актуальность и основные преимущества кредитования субъектов хозяйствования в иностранной валюте. Определяется необходимость надлежащего исполнения банком функций агента валютного контроля при осуществлении кредитных операций в иностранной валюте. Предлагается использование кредитными организациями расчетной формулы достаточности суммы обеспечения кредита в иностранной валюте для усиления внутрибанковского контроля.*

В современных экономических условиях эффективность банковского контроля за кредитными, а также другими банковскими операциями во многом определяет как успешную деятельность различных хозяйствующих субъектов, так и влияет на результаты деятельности самого банка.

Банки, имеющие лицензии на проведение валютных операций имеют право предоставлять организациям кредитные ресурсы не только в национальной, но и в иностранной валютах. Согласно Закону Республики Беларусь № 226-З от 22.07.2003 года «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями и дополнениями), предоставление организациям денежных средств в иностранных валютах банками в форме кредита считается валютными операциями, проводимыми между резидентами и нерезидентами. При этом предоставление кредитных ресурсов в иностранной валюте банками Республики Беларусь подлежит валютному контролю [1].

Согласно Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата, утвержденной Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 30.12.2003 № 226 (с изменениями и дополнениями) банки выдают юридическим лицам кредиты в иностранной валюте в основном на осуществление текущей и инвестиционной деятельности. Получение кредита в иностранной валюте осуществляется:

– в безналичном порядке путем открытия аккредитива или путем зачисления валюты кредита на текущий (расчетный) счета в иностранной валюте;

– в безналичном порядке путем использованием кредита на продажу, конверсию иностранной валюты, в том числе путем перевода с продажей, конверсией со счета по учету кредитов в соответствии с расчетными документами кредитополучателя. Операция осуществляется на основании платежного поручения кредитополучателя с продажей

валюты и зачислением эквивалента в белорусских рублях на текущий (расчетный) счет кредитополучателя, открытый в банке;

– в соответствии с расчетными документами, предоставленными кредитополучателем, на оплату внешнеторговых контрактов, иных договоров при наличии в соответствии с законодательством Республики Беларусь разрешения на осуществление расчетов в иностранной валюте в рамках этих договоров, заключенных между резидентами. [2].

В случае предоставления кредита в иностранной валюте, отличной от валюты оплачиваемого контракта, банк обязан учесть в кредитном договоре условия, согласно которым кредитополучатель в день получения кредита обязан осуществить продажу (при расчетах с резидентами) или конверсию валюты в валюту платежа (при расчетах с нерезидентами) с одновременным перечислением денежных средств на цель, предусмотренную кредитным договорам. Для осуществления данных операций между банком и клиентом в обязательном порядке должен быть заключен договор на осуществления валютно-обменных операций [3, с. 76]. Особенности кредитования в иностранной валюте представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика кредитов в национальной и иностранной валютах

| Отличительные особенности кредитов в национальной валюте | Отличительные особенности кредитов в иностранной валюте |
|---|---|
| Выдаются резидентам | Выдаются резидентам и нерезидентам |
| Кредиты выдаются с процентной ставкой не менее ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь + 1 п.п, диапазон 15–16 % | Процентная ставка зависит от ситуации на валютном рынке, диапазон 5–9 % |
| Организациям предоставляются кредитные средства путем безналичного перечисления на текущий (расчетный) счет в банке или путем перечисления в оплату обязательств на счета третьих лиц | В безналичном порядке путем открытия аккредитива или путем зачисления валюты кредита на текущий счет в иностранной валюте, безналичного перечисления на счета иностранных поставщиков, использование кредита на продажу, конверсию иностранной валюты |
| Погашение кредита и уплата процентов осуществляется в белорусских рублях | Погашение кредита и уплата процентов осуществляется в иностранной валюте |
| Осуществляется контроль за порядком предоставления и использования кредита в соответствии с законодательством. | Осуществляется валютный контроль. Между банком и кредитополучателем в обязательном порядке должен быть заключен договор на осуществление валютно-обменных операций. |
| Обеспечение кредитов осуществляется путем предоставления заемщиком залога или гарантии (поручительства) на 20–70 % выданной суммы кредита или по совокупности видов обеспечения на аналогичную сумму. | Обеспечение кредитов осуществляется путем предоставления заемщиком залога или гарантии (поручительства) на 100 % выданной суммы кредита или по совокупности видов обеспечения на аналогичную сумму. При расчетах по внешнеторговым договорам в обязательном порядке должна быть банковская гарантия банка-нерезидента. |

Большое значение имеет внутрибанковский контроль за своевременностью погашения кредитов в иностранной валюте и уплате процентов по ним. Снижение риска невозврата кредитов обеспечивается постоянным контролем банков за предоставленным обеспечением исполнения обязательств по кредитному договору.

Банки, являясь агентами валютного контроля, особое внимание уделяют проверке правомерности расчетов между:

– резидентами и нерезидентами по обязательствам в иностранной валюте и в белорусских рублях;

– резидентами по обязательствам в иностранной валюте;

– нерезидентами по обязательствам в белорусских рублях.

Особенности валютного кредитования банками юридических лиц заключается в следующем:

– во-первых, у валютных кредитов более низкая процентная ставка по сравнению со ставкой по кредитам в белорусских рублях;

– во-вторых, валютные кредиты предоставляются организациям на открытие аккредитива в иностранной валюте;

– в-третьих, погашение валютного кредита осуществляется как за счет собственных средств организации на текущем валютном счете, так и за счет приобретенных на внутреннем валютном рынке, хранящимися на специальном валютном счете, в соответствии с режимом счета установленным банком;

– в-четвертых, наличие полного пакета различных видов обеспечения обязательств (не менее трех видов и 100 % обеспеченность);

– в-пятых, субъектами кредитования могут быть только организации осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, на счета которых поступает валютная выручка.

При кредитовании в иностранной валюте существует возможность предоставления кредита в нескольких валютах путем открытия кредитной линии, в том числе для каждой из них – мультивалютный кредит. Такой кредит, как правило, предоставляется корпоративным клиентам, которым присвоен статус приоритетности, имеющим высокий кредитный рейтинг. Основными условиями мультивалютного кредита являются следующие: во-первых, кредитный договор должен содержать для каждой из валют лимит выдачи и лимит задолженности; во-вторых, учет задолженности осуществляется на счетах по учету кредитов в разрезе каждого вида валюты; в третьих, обязательства банка по предоставлению кредита учитываются на внебалансовых счетах отдельно по каждому виду валюты [4, с. 80].

Важным условием выдачи кредитов в иностранной валюте является обеспечение контроля за предоставленным кредитополучателем обеспечением обязательств. В связи с этим залоговая служба банка до выдачи валютного кредита осуществляет проверку наличия, достаточности и условий хранения заложенного имущества, а кредитный работник просчитывает достаточность поручительства. Впоследствии, на протяжении всего периода кредитования залоговая служба совместно с кредитным работником осуществляет мониторинг обеспечения исполнения обязательств по кредиту:

– по залогу товаров в обороте – не реже одного раза в квартал;

– по залогу недвижимого имущества – не реже одного раза в год;

– по залогу товаров в обороте – не реже одного раза в квартал по предоставленным кредитополучателем первичным учетным документам и документам, подтверждающим хранение имущества с оформлением акта обследования, а также фактическим выездом на место – не реже одного раза в полугодие;

По залогу имущества, относящемуся к основным средствам – не реже одного раза в полугодие по предоставленным кредитополучателем первичным учетным документам и документам, подтверждающим хранение имущества с оформлением акта обследования, с фактическим выездом на место – не реже одного раза в год.

Достаточность суммы обеспечения выдаваемого кредита определяется, как правило, с учетом коэффициента риска банка (формула 1):

$$ДСО = (ОД + П) \times К, \quad (1)$$

где ДСО – достаточная сумма обеспечения;

ОД – сумма основного долга по кредиту;

П – сумма процентов, рассчитанных за весь срок пользования кредитом с учетом графика погашения, либо сумма процентов, причитающихся в соответствии с договором к уплате в течение 12 месяцев;

К – коэффициент риска банка.

Например: Общество с ограниченной ответственностью «Царский замок» ходатайствует в получении кредитных ресурсов по ставке 14 % годовых, путём открытия возобновляемой кредитной линии для осуществления текущей деятельности организации в сумме 50 000,00 (пятьдесят тысяч) белорусских рублей 00 копеек, сроком предоставления кредита исходя из оборачиваемости и сроком погашения до 36 месяцев. В качестве обеспечения исполнения обязательств по запрашиваемому кредиту и процентов за пользование им предлагается имущество третьих лиц на сумму оценки 67 186,00 (шестьдесят семь тысяч сто восемьдесят шесть) руб. 00 коп., коэффициент риска составит 1,1. Необходимо просчитать достаточность обеспечения используя формулу 1:

$$ДСО = (ОД + П) \times К = (50000,00 + 7000,00) \times 1,1 = 62700,00.$$

***Вывод***: предлагаемое имущество третьих лиц в обеспечения исполнения обязательств является достаточным по запрашиваемому кредиту, так как предлагаемое в залог имущество оценено на сумму 67 186,00 (шестьдесят семь тысяч сто восемьдесят шесть) белорусских рублей 00 копеек, а сумма достаточности обеспечения, рассчитанная по формуле 1, составляет 62 700,00 (шестьдесят две тысячи семьсот) белорусских рублей.

Так как заемщик при получении кредита получает как минимум в два раза более низкую процентную ставку, то это позволяет ему экономить на уплате процентов по кредиту. Кроме этого возможность расчета по внешнеторговым договорам, если валюта кредита не отличается от валюты оплаты, то кредитополучатель также экономит на валютно-обменных договорах. А если учесть тот момент, что организаций при закупке оборудования либо сырья использует все-таки иностранных поставщиков, а производители продукции стараются выходить на международные рынки, то выдача кредитов в иностранной валюте является очень актуальной как для банков, так и для заемщиков в современных экономических условиях [5, с. 511].

Кроме этого, следует подчеркнуть, что правильная организация предварительного и последующего контроля, по обеспечению обязательств по валютному кредиту позволит банку уменьшить группу риска при создании резерва на покрытие возможных убытков по активам, подверженным кредитному риску.

Таким образом, повышение качества банковского контроля за обеспечением кредитов в иностранное валюте дает множество преимуществ как самому банку, так и заемщику. Банк получает возможность зарабатывать не только на предоставлении кредита, но также и на сопутствующих валютно-обменных операциях. Суммарные требования банка к обеспечению обязательств по предоставленным кредитам в иностранной валюте являются высоким гарантом возврата кредита, в случае невозможности исполнения своих обязательств кредитополучателем.

## Литература

1 О валютном регулировании и валютном контроле: Закона Республики Беларусь 226-З от 22.07.2003 года (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 16.04.2017).

2 Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата постан. Правления Нац. банка Республ. Беларусь от

30 декабря 2003 г. № 226 / [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: http://www.levonevski.net (дата обращения: 10.04.2017).

3 Попков, М. В. О совершенствовании подходов к кредитованию малого и среднего бизнеса / М. В. Попков // Банковский вестник. – № 9/638. – 2016. – 76 с.

4 Тавасиев, А. М. Банковское дело. Краткий курс / А. М. Тавасиев, В. А. Москвин, Н. Д. Эриашвили. – М. : Юнити-Дана–М, 2015. – 80 с.

5 Дробоздина, Л. А. Общая теория финансов: учебник / Л. А. Дробоздина. – М. : Банки и биржи, 2015. – 511 с.

**УДК 331.582:334.7**

***А. Д. Ремизова***

## ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*В современных социально-экономических условиях трудовой потенциал становится главным ресурсом инновационного производства, основным фактором формирующим систему экономических отношений, доминирующим ресурсом повышения конкурентоспособности организаций. Это обусловливает необходимость совершенствования аналитического инструментария его исследования с целью выявления резервов роста эффективности его использования.*

Инновационная деятельность требует инициативного, высококвалифицированного работника, глубоко вовлеченного в процесс принятия организационных решений, что, способствуя мобилизации творческого потенциала рабочей силы, ведет к росту конкурентоспособности предприятий.

Формирование трудового потенциала представляет собой самостоятельный процесс, начинающийся с определения потребности в персонале и заканчивающийся наличием в организации персонала, отвечающего всем требованиям данной организации и являющегося источником ее дальнейшего развития. Формирование трудового потенциала является лишь первой ступенью, на основе которой будет происходить дальнейшее развитие и использование персонала организации [1, с. 154].

В экономической литературе существуют различные подходы к определению и, как следствие, к оценке трудового потенциала, среди которых наиболее распространенными являются «затратный» и «результатный» [2, с. 93].

В соответствии с затратным подходом потенциал рассматривается как совокупность используемых в производственном процессе трудовых ресурсов и оценивается по фактической или нормативной оплате труда, затратам на воспроизводство трудовых ресурсов до момента их вовлечения в производственный процесс, затратам на повышение квалификации, по величине среднегодовой производительности труда и среднего периода трудовой активности.

Ресурсный подход предполагает изучение трудового потенциала как средства, с помощью которого организация в условиях необходимости перехода к инновационному развитию обеспечивает достижение стратегических и тактических целей. Его сторонники рассматривают организацию как «институт интеграции знаний», результатом чего является производство конкурентоспособной продукции.

В инновационной экономике трудовой потенциал представляет собой производительную силу, которая создает и реализует инновации производственного и организационного характера, занимает центральное место в структуре воспроизводственных ресурсов, являясь их активным, ведущим компонентом [3, с. 167].

Основу трудового потенциала составляют способности к инновациям и научные знания прикладного, специфического характера, которые могут быть применены в производстве.

Специфика трудового потенциала как экономического явления состоит в том, что он имеет и количественную, и качественную характеристики. Количественная характеристика определяется демографическими факторами и интенсивностью трудового процесса, качественная характеристика – социально-экономическими отношениями в коллективе и способностью трудовых ресурсов производить добавленную стоимость.

Поддержание требуемого уровня, а также развитие трудового потенциала вызывает необходимость его регулярной оценки. А. Я. Кибанов, изучая данный вопрос, выделил нескольких основных подходов к оценке трудового потенциала организации [4]:

– натуральный подход (по социально-демографическим характеристикам: пол, возраст, стаж работы, уровень образования и т. д.);

– стоимостной подход (на основе учета фонда заработной платы; суммы средств, выделяемых на материальное поощрение; затрат на обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала);

– относительный подход (на основе фонда рабочего времени, возможного к отработке).

Совокупность показателей оценки трудового потенциала можно объединить в следующие группы:

– количественные;

– качественные;

– интегральные.

При этом количественные показатели целесообразно рассчитывать при использовании натурального и стоимостного подходов. Качественные и интегральные показатели наиболее релевантно отражает система индексов как основа относительного подхода.

Для характеристики трудового потенциала с качественной стороны целесообразно использовать, на наш взгляд, следующие показатели:

– численность промышленно-производственного персонала и персонала непромышленных подразделений;

– фонд рабочего времени, возможного к отработке при нормальном уровне интенсивности труда.

Качественная характеристика трудового потенциала направлена на оценку:

– физического и психологического потенциала работников предприятия (способность и склонность работника к труду, состояние здоровья, физического развития, выносливости и т. п.);

– объема общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обусловливающих способность к труду определенного качества (образовательный и квалификационный уровни, фундаментальность подготовки и т.п.);

– качеств членов коллектива как субъектов хозяйственной деятельности (ответственность, сознательная зрелость, интерес, сопричастность к экономической деятельности предприятия и т. п.);

– качеств членов коллектива как субъектов инновационной деятельности (творческий подход к выполняемым функциональным обязанностям, новаторство в профессиональной деятельности).

Характеристика качественной стороны трудового потенциала также может быть дана с использованием количественных показателей.

Б. М. Генкин предлагает для оценки инновационной составляющей трудового потенциала следующие коэффициенты:

– коэффициенты новаторства ($КН$);

– коэффициент инновационной активности ($К_i$).

Коэффициент новаторства характеризует результативность инновационной деятельности работников в результате внедрения новых и усовершенствованных методов работы, внедрения технологий, изобретений, рационализаторских предложений, новых изделий на одного работника. Однако инновационная деятельность не должна быть самоцелью. Конечным результатом инновационной деятельности является повышение эффективности производства. Поэтому коэффициент новаторства рассчитывается как отношение дополнительного дохода от инновационной деятельности к общей сумме затрат на внедрение инновации (формула 1).

$$КН = Э_в/З_в, \quad (1)$$

где $Э_к$ – экономический эффект от внедрения новшества (руб.);

$З_к$ – затраты на внедрение новшества (руб.).

В то же время есть виды новшеств на предприятии, которые не сопровождаются прямым экономическим эффектом или его очень трудно выделить в количественном измерении. Например, сокращение времени на обработку документации не выражается прямым финансовым результатом. Как правило, работники, выполняющие подобные функции, получают заработную плату в форме оклада. Тем не менее эффект от новшества работника, позволяющего сократить время обработки документации, имеется и выражается он в увеличении производительности труда. Поэтому, наряду с коэффициентом новаторства КН, для более полной оценки трудового потенциала организации следует проводить расчет коэффициента инновационной активности КА по формуле 2:

$$КА = К/Ч, \quad (2)$$

где $К$ – количество внедрения новых и усовершенствованных методов работы, внедрения технологий, изобретений, рационализаторских предложений, новых изделий (ед.);

$Ч$ – численность работников (чел.).

Считаем необходимым дополнить данную систему показателей коэффициентом уровня образования ($КО$), определяемым по формуле 3:

$$КО = ЧО/Ч, \quad (3)$$

где $ЧО$ – численность работников с высшим и средним образованием (чел.);

$Ч$ – общая численность работающих (чел.).

Рассматривая трудовой потенциал следует выделить такую его характеристику как инновационная восприимчивость.

Инновационную восприимчивость можно определить, как способность обнаружить инновации в информационном поле, различить и идентифицировать их отдельные признаки, выделить в них информативное содержание, адекватное цели действия, сформированному образу развития трудового потенциала, принять инновацию к использованию в целях повышения конкурентоспособности. Следовательно, инновационная восприимчивость представляет собой процесс оценки инновации, инициации ее принятия, осуществления инновации и рутинизации (превращения инновации в привычную, которая характеризуется предсказуемой структурой поведения работников и повторяющимися схемами деятельности).

Восприимчивость зависит не только от объективных характеристик объекта восприятия и от психологических особенностей субъекта восприятия, но также и от той деятельности, в которую включены процессы восприятия.

Развитие трудового потенциала для принятия инноваций требует создания организационной структуры, обладающей потенциалом восприимчивости к инновациям; организации межличностных отношений, способствующих преодолению сил сопротивления к инновациям. Усиление восприимчивости к инновациям ведет к росту инновационной активности организаций.

Повышение инновационности трудового потенциала следует рассматривать как главный, ведущий фактор социального и экономического прогресса. Причина этого заключается в том, что наиважнейшей ценностью и основным капиталом современного общества становится человек с инновационным типом мышления, способный к поиску и освоению новых знаний, принятию нестандартных решений.

Обобщая изложенное, отметим, что в настоящее время трудовой потенциал приобретает новые характеристики. Поэтому развитие аналитического инструментария должно соответствовать развитию самого понятия трудового потенциала и учитывать его специфику, обусловленную современными тенденциями в экономике знаний.

**Литература**

1 Адамчук, В. В. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 407 с.

2 Генкин, Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – М. : Норма, 2013. – 400 с.

3 Оруджева, А. А. Формирование инновационного трудового потенциала в ходе модернизации российской экономики // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 12. – С. 166–170.

4 Управление персоналом организации: учеб. / под. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 638 с.

**УДК 005.21:338.439(476)**

***В. С. Романович***

## МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В настоящее время организации, осуществляющие комплексное стратегическое управление, работают более успешно и получают прибыль выше средней по отрасли. Поэтому для достижения высоко результата деятельности организации необходимы целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Для разработки и реализации стратегии, в свою очередь, необходимо в полной мере использовать механизм стратегического управления деятельностью предприятия, который и рассматривается в данной статье, особое внимание уделяется иерархии стратегического управления предприятием АПК.*

Стратегическое управление организацией для белорусской экономики – сравнительно новое понятие. Необходимость в нем появилась в ходе осуществляемых экономических преобразований, результатом которых стал переход от плановой экономики с централизованным стратегическим управлением целыми отраслями производства к рыночной экономике, в которой организации и предприятия различных форм собственности получили полную хозяйственную самостоятельность.

Стратегическое управление деятельностью предприятия АПК государственной формы собственности осуществляется по вертикали власти, то есть стратегические цели и стратегия предприятия полностью зависят от Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Комитетов по сельскому хозяйству и продовольствию областных исполнительных комитетов и Управлений сельского хозяйства и продовольствия районных исполнительных комитетов.

Рассматривая вышесказанное, иерархию стратегического управления деятельностью предприятия АПК государственной формы собственности можно представить в виде следующей схемы:

Рисунок 1 – Иерархия осуществления стратегического управления деятельностью предприятия АПК государственной формы собственности в Республике Беларусь

С данной точки зрения стратегическое управление предприятием АПК нельзя рассматривать в отрыве от программных документов государственного уровня. К таким программам относятся:

Рисунок 2 – Иерархия стратегических программ государственного уровня управления развитием агропромышленного комплекса Республики Беларусь

Согласно Закону Республики Беларусь от 5 мая 1998 года «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь»,

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития (далее – НСУР) выступает системообразующим документом для разработки прогнозов и программ социально-экономического развития страны на средне- и краткосрочную перспективы.

Главной целью развития сельского хозяйства Беларуси на период до 2030 года НСУР-2030 называет формирование конкурентоспособного на мировом рынке и экологически безопасного производства сельскохозяйственных продуктов, необходимых для поддержания высокого уровня продовольственной безопасности, обеспечения полноценного питания и здорового образа жизни населения при сохранении плодородия почв. Основная цель на первом этапе реализации НСУР-2030 (2016–2020 годы) – обеспечение устойчивого развития и достижение безубыточности сельскохозяйственного производства на основе повышения его научно-технического потенциала, внедрения безотходных и экологически безопасных технологий со щадящим режимом потребления ресурсов. Акцент будет сделан на освоение новых инновационных технологий и технологическую модернизацию сельскохозяйственного производства. На втором этапе (2021–2030 годы) стратегия развития будет нацелена на создание прибыльного агробизнеса, основанного на самоокупаемости и самофинансировании, повышение конкурентоспособности национальной продовольственной системы, достижение уровня урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота, сопоставимых с аналогичными показателями в европейских странах. Сельское хозяйство должно стать высокотехнологичным наукоемким видом экономической деятельности с низким уровнем ручного труда и широким использованием автоматизированного и роботизированного производства [1].

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы ставит целью выход сельскохозяйственного производства на качественно новый уровень развития за счет повышения финансовой устойчивости и технологического уровня. Продолжится работа по привлечению в АПК частных инвесторов на принципах окупаемости и эффективности. Акцент будет сделан на строгом соблюдении технологических требований, обеспечении производственной дисциплины и эффективной организации труда [2].

Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы планирует повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность АПК Республики Беларусь. Коммерческая деятельность в АПК будет направлена на получение прибыли на основе эффективного производства и реализации продукции, расширенного воспроизводства на принципах окупаемости и самофинансирования с учетом рациональных мер государственной поддержки. Для реализации поставленных целей будут реализованы системные меры по оздоровлению финансово-экономического механизма АПК, сокращению убыточности, снижению финансовых обязательств АПК перед банками, а также по управляемой ликвидации экономически бесперспективных организаций [3].

Следует отметить, что конкретные шаги в направлении реализации поставленных выше целей Программой уже предприняты. В частности, Указом Президента Республики Беларусь от 14 июля 2016 года № 268 было создано ОАО «Агентство по управлению активами», деятельность которого направлена на создание условий для комплексного реформирования системы финансирования сельскохозяйственного производства; Указом Президента Республики Беларусь от 4 июля 2016 года № 253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций» предприятия, включенные в перечень сельскохозяйственных организаций, подлежащих досудебному оздоровлению, произвели реструктуризацию кредиторской задолженности перед фондом социальной защиты населения Республики Беларусь, задолженности по возврату бюджетных ссуд, займов, налогов, сборов (пошлин), пеней, задолженности за природный газ, электрическую и тепловую энергию.

Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы ставит такие стратегические цели, как повышение эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также повышение их конкурентоспособности, обеспечение внутреннего рынка страны отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и надлежащего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса [4].

Что касается стратегического управления непосредственно на уровне предприятия, то оно затрагивает только вопросы стратегического планирования и управления в рамках осуществления инвестиционных проектов (примерами таких проектов может служить реконструкция молочно-товарных ферм, закупка сельскохозяйственной техники в лизинг и т. п.), но при этом перечень планируемых к осуществлению инвестиционных проектов все равно определяется по согласованию с органами государственного управления: Управлениями сельского хозяйства и продовольствия районных исполнительных комитетов и Комитетами по сельскому хозяйству и продовольствию областных исполнительных комитетов.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятия АПК государственной формы собственности в процессе осуществления стратегического управления своей деятельностью подотчетны вышестоящим органам государственного управления, осуществляют согласование с ними любых своих действий в рамках стратегического управления и планирования.

**Литература**

1 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Министерство экономики республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: http://www.economy.gov.by (дата обращения: 02.01.2017).

2 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь № 466 от 15.12.2016 /Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. – URL: http://www.economy.gov.by (дата обращения: 02.01.2017).

3 Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы: постан. Совета Мин-в Республики Беларусь от 05.04.2016 г. № 274 [Электронный ресурс] / Совет министров Республики Беларусь. – Минск, 2016. – URL: http://www.government.by (дата обращения: 02.01.2017).

4 Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы: постан. Совета Мин-в Республики Беларусь от 11.03.2016 г. № 196 / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. – URL: http://www.mshp.gov.by (дата обращения: 02.01.2017).

**УДК 341.231.14-056.4**

***Ю. Р. Рубан***

## К НЕКОТОРЫМ ВОПРОСАМ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ИНВАЛИДОВ

*Актуальность проблем людей с ограниченными возможностями определяется наличием в социальной структуре общества значительного количества лиц, имеющих признаки ограничения жизнедеятельности, а также необходимостью в социальной*

*защите их прав и гарантий на современном этапе развития общества. В статье рассматриваются основные международные акты в области защиты прав и интересов инвалидов. Выделены современные тенденции международном нормотворчестве в области защиты прав и интересов инвалидов. Обозначена значимость Конвенции о правах инвалидов.*

Во всех странах национальная социальная политика основывается на правовой базе в социальной сфере, согласованную с общепризнанными международными нормами и стандартами в области прав человека. Они изложены во Всеобщей декларации прав человека, Международном пакте о гражданских и политических правах, Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах, Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, Конвенции о правах ребенка и Всемирной декларации об обеспечении выживания, защиты и развития детей 90-е годы, Венской декларации и программе действий, принятых Всемирной конференцией по правам человека, Стандартных правилах обеспечения равных возможностей для инвалидов, Международном плане действий по проблемам старения и других документах.

С момента своего основания Организация Объединенных Наций прилагает усилия по улучшению положения и жизни инвалидов. Основополагающие принципы, регулирующие вопросы прав и благосостояния инвалидов, содержатся в таких международных договорах, как Устав ООН и Международный билль о правах человека (включает три документа): Всеобщую декларацию прав человека (1948 г.), Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966 г.) и Международный пакт о гражданских и политических правах (1966 г.) и два дополнительных протокола к нему (рисунок 1).

Рисунок 1 – Международные документы в области защиты прав и интересов инвалидов

Вышеуказанные договоры закрепили универсальные нормы в области прав человека, которые способствовали дальнейшей доработке международных юридических норм

по самому широкому кругу вопросов, включая права людей с ограниченными возможностями.

На международном уровне права людей с инвалидностью закреплены в Конвенции о правах инвалидов – это документ, принятый Генеральной Ассамблеей ООН в декабре 2006 года, основная его цель заключается в поощрении, защите и обеспечении полного и равного получении всеми инвалидами, включая детей, всех прав человека и основных свобод [1, с. 26].

Среди главных идей Конвенции о правах инвалидов – инклюзия, то есть включение людей с инвалидностью в общество, и доступность в широком понимании архитектурной среды, труда, образования, культуры.

650 миллионов человек, что составляет около 10 % населения Земли, являются инвалидами и лишены возможностей, которыми обладает большинство населения. Они сталкиваются с множеством препятствий физического и социального характера, которые: мешают им получить образование; мешают им получить работу, даже если они и хорошо подготовлены для ее выполнения; мешают им получать информацию; мешают им получать надлежащее медицинское обслуживание; мешают им свободно передвигаться; мешают им «влиться» в коллектив и стать его полноправным членом.

Основными принципами Конвенции о правах инвалидов являются:

- уважение присущего человеку достоинства, личной самостоятельности;
- недискриминация;
- полное и эффективное вовлечение и включение в общество;
- уважение особенностей инвалидов и принятие их в качестве части человечества;
- равенство возможностей;
- доступность среды жизнедеятельности.

Цель Конвенции о правах инвалидов заключается в поощрении, защите и обеспечении полного осуществления инвалидами на равной основе всех прав человека. Она охватывает ряд таких ключевых вопросов, как доступность, индивидуальная мобильность, здоровье, образование, занятость, абилитация и реабилитация, участие в политической жизни, а также равенство и недискриминация. Эта конвенция меняет представление об инвалидности и сосредотачивается на вопросах соблюдения прав человека и признании того, что существующие в обществе барьеры и предрассудки сами по себе являются ущербными.

Конвенция не предусматривает создания каких-либо «новых прав» или «норм». Однако в конвенции существующие права представлены таким образом, что они отвечают потребностям инвалидов и их ситуации.

В некоторых странах принято всеобъемлющее законодательство в этой связи, однако многие страны этого не сделали. В связи с дискриминацией инвалиды обычно живут как бы в тени и занимают маргинальное положение в обществе, в результате чего их правами нередко пренебрегают. Всеобщая, имеющая обязательную юридическую силу, норма необходима для обеспечения того, чтобы права инвалидов повсеместно гарантировались.

Ратифицировав конвенцию и после вступления договора в силу, страна в соответствии с этим договором принимает на себя юридические обязательства и соответствующие законы, обеспечивающие выполнение этой конвенции.

Многие годы инвалиды рассматривались как лица, которым необходима социальная защита, и вызывали к себе скорее сочувствие, чем уважение. Эта конвенция явилась бы одним из важных шагов, направленных на изменение существующего представления об инвалидах, и обеспечила бы понимание в обществе того, что каждому человеку должны быть предоставлены возможности полностью реализовать в жизни свой потенциал, каким бы он ни был. Инвалидность включает физические, умственные и сенсорные нарушения, в частности слепоту, глухоту, ограниченные возможности передвижения, нарушения развития и умственные нарушения.

Государства обязаны принять меры, которые поощряют права человека инвалидов без дискриминации. Эти меры будут включать принятие антидискриминационного законодательства, упразднение законов и ликвидацию практики, которая дискриминирует инвалидов, а также разрабатывать новую политику и программы с учетом интересов инвалидов. Прочие меры включают обеспечение доступности услуг, товаров и помещений для инвалидов.

Помимо очевидной проблемы оценки стоимости основных прав человека для значительной доли населения, оказывается экономически выгодным обеспечить возможность инвалидам полностью реализовать свой потенциал.

До недавнего времени Республика Беларусь оставалась последним европейским государством, которое не подписало Конвенцию о правах инвалидов. 28 сентября 2015 года Президент Республики Беларусь подписал указ «О подписании Беларусью Конвенции о правах инвалидов» [2]. Подписание Конвенции подтвердило готовность нашей страны принять необходимые меры по соблюдению международных норм и стандартов по отношению к инвалидам, наделенным определенными правами, без какой-либо дискриминации.

Необходимо вести планомерную, поэтапную, целенаправленную политику внедрения стандартов, заложенных в Конвенции. Для обеспечения реализации положений Конвенции на национальном уровне будут востребованы не только меры правового регулирования соответствующих правоотношений, но и административные, технико-экономические и иные меры. Беларусь будет реализовывать мероприятия по обеспечению прав инвалидов в основных сферах жизнедеятельности.

Состав нормативных правовых актов, объем и содержание закрепленных в них гарантий и мер поддержки инвалидов свидетельствует не только о социальной ориентированности общего и специального законодательства Республики Беларусь, касающегося инвалидов, но и об устойчивой тенденции на законодательном уровне формирования подхода и принятия мер по интеграции инвалидов в общую и нормальную жизнь, их полного участия во всех сферах жизнедеятельности, а также подготовки общества к взаимной адаптации, однако проблемные в этой сфере также существуют.

**Литература**

1 Всеобщая декларация прав человека 1948 года (принята и провозглаш. резолюцией 217 А (III) Генер. Ассамблеи ООН). Конвенция СНГ о правах и основных свободах человека. – Минск : Амалфея, 2012. – 28 с.

2 Александр Лукашенко подписал Конвенцию о правах инвалидов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.president.gov.by (дата обращения: 12.04.2017).

**УДК 336.77.067.22:330.42.212:657**

***Ю. Э. Савенкова***

## ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА

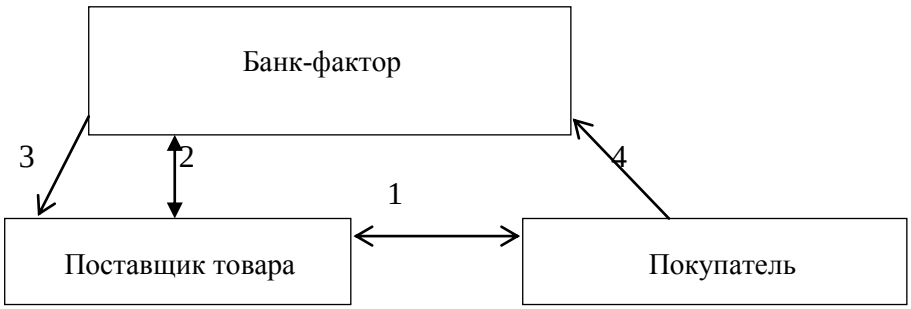
*В статье рассматривается отличительные особенности факторинга и кредита. Определены преимущества факторинга для организаций. Представлены нормативно-правовое регулирование и порядок отражения в бухгалтерском учете факторинговых операций. Обосновано влияние поступивших денежных средств при проведении факторинговых операций на структуру бухгалтерской отчетности организаций и ее финансовые показатели.*

Многие организации в процессе своей деятельности сталкиваются с проблемой задержки платежей. В то же время рыночные условия диктуют необходимость наличия свободных денежных средств для обеспечения непрерывного производственного процесса.

Отечественные предприятия в процессе сотрудничества со своими клиентами на условиях отсрочки платежа, при возникновении риска непогашения дебиторской задолженности сталкиваются с выбором – взять кредит в банке или уступить право денежных требований фактору. Для принятия оптимального решения используется сравнение плюсов и минусов каждого из вариантов решения в отношении управления дебиторской задолженностью.

*Факторинг* – особый вид финансирования, который осуществляется под уступку денежного требования и при котором одна из сторон сделки обязуется вступить в денежное обязательство между кредитором и должником путем выплаты суммы обязательства должника кредитору.

Представим факторинг в виде схемы:




1 Оформление договора поставки товара. Отгрузка товара на условии отсрочки платежа.
2 Оформление договора факторинга.
3 Банк перечисляет денежные средства согласно заключенному договору без учета дисконта (доход банка в виде разницы между суммой обязательств и суммой, перечисленной поставщику).
4 Оплата требований в соответствии с договором поставки.

Рисунок 1 – Порядок расчета за реализованную продукцию при проведении факторинговых операций [1]

Именно факторинг как инструмент финансирования, при котором банк выкупает требования поставщика к покупателю за определенное вознаграждение, в короткие сроки сокращает потребность в свободных оборотных средствах и тем самым позволяет обрести конкурентное преимущество на рынке за счет увеличения объема продаж.

Проведем сравнительный анализ факторинга и кредита.

Таблица 1– Сравнительная характеристика факторинга и кредита

| Отличительные особенности кредита | Отличительные особенности факторинга |
|---|---|
| Кредит возвращается банку заемщиком | Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента |
| Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день. | Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара |
| Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа | Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется |
| Кредит выдается на заранее обусловленную сумму | Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента |

Факторинг бывает более выгоден экономически всем сторонам сделки, чем кредит. Для клиента-поставщика факторинг является своего рода гарантией в своевременной оплате товара, страхование кредитного риска для банка или факто-ринговой компании получение комиссионного вознаграждения, состоящего из платы за обслуживание, рассчитываемой как процент от суммы счета-фактуры, и платы за предоставленный кредит, которая обычно выше на 2–3 пункта ставки краткосрочного кредита.

Необходимо отметить, что не каждая компания может положиться услуги коммерческого банка, поэтому факторинг для них является альтернативным вариантом.

Для организаций Беларуси факторинг имеет следующие преимущества:

- «развязывание» платежей и сокращение уровня дебиторской задолженности;
- возможность поддержания постоянного уровня ликвидности;
- получение средств сразу после отгрузки товара (оказания услуги);
- предсказуемость финансовых потоков;
- увеличение оборотного капитала компании в короткие сроки;
- высокая гарантия погашения дебиторской задолженности.

Заключение договоров факторинга между организацией и факторинговой компанией вызвано необходимостью быстрого получения денежных средств за реализованную покупателю продукцию. Поэтому расходы, возникающие у кредитора при использовании договора факторинга по выплате фактору вознаграждения – дисконта, включаются в состав затрат по производству и реализации продукции, учитываемых при их налогообложении.

Согласно письму Минфина от 03.02.2014 № 15-1-1/86 совершаемые с 1.01.2014 г. хозяйственные операции, связанные с факторингом с уведомлением должника о переходе прав кредитора к фактору, отражаются в бухгалтерском учете кредиторов:

- по дебету счетов учета денежных средств и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) – на сумму поступивших от фактора денежных средств, равную сумму денежных обязательств должника с дисконтом;
- по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90/10 «Прочие расходы по текущей деятельности») и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) – на сумму начисляемого дисконта;
- по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) – на сумму уступки денежного обязательства должника фактору [2, с. 35].

Отражение в учете операций по факторингу представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Отражение в учете операций по факторингу

| Содержание хозяйственных операций | Дт | Кт |
|---|---|---|
| Отражена выручка от реализации продукции | 62/п | 90/1 |
| Списана себестоимость реализованной продукции | 90/4 | 43 |
| Отражена переоценка дебиторской задолженности покупателя | 62/п | 91/1 |
| Отражена уступка денежного обязательства должника (покупателя) фактору (банку) | 62/б | 62/п |
| Отражен дисконт | 90/10 | 62/б |
| Поступили денежные средства от фактора (банка) на транзитный валютный счет | 52 | 62/б |
| Восстановлена задолженность покупателя и задолженность перед банком (фактором) | 62/п | 62/б |
| Погашена задолженность перед фактором (банком) | 62/б | 52 |
| Отражена переоценка кредиторской задолженности перед банком (фактором) | 91/4 | 62/б |

Использование факторинга выгодно тем, что клиент имеет возможность использовать полученные финансовые ресурсы по своему усмотрению. Кроме того, проведение операции факторинга улучшает структуру баланса клиента и финансовые показатели, поскольку полученные денежные средства зачастую отражаются в учете как поступление выручки [3, с. 66].

Хотелось бы отметить, что факторинг является более гибким инструментом, чем кредит, так как при кредитовании жестко фиксированы сроки возврата денег.

Факторинговое обслуживание нейтрализует возможные задержки со стороны покупателей. Такого рода задержки не портят кредитную историю поставщика и не вынуждают его платить штрафы за несвоевременность погашения кредита.

Таким образом, факторинг является эффективным финансовым инструментом, который позволяет организациям быстро восполнить временный дефицит оборотных средств и одновременно ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, а также своевременно увеличить оборотный капитал и избежать при этом роста кредиторской задолженности.

**Литература**

1 Главный бухгалтер. Журнал. 2017. № 16 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: https://www.gb.by (дата обращения: 18.04.2017).

2 Левкович, А. П. Факторинг: учеб. пособие / А. П. Левкович. – Минск : БГЭУ, 2013. – 67 с.

3 Лысюк, А. Факторинговые операции: прошлое и настоящее / А. Лысюк // Планово-экономический отдел. – 2017. – № 17. – С. 78–82.

**УДК 658.8:656.13(571.17)**

***А. А. Самойлович***

## РЕБРЕНДИНГ КАК МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

*В современном мире, для успешного ведения бизнеса, бренду необходимо вовремя подстраиваться под новые условия. Не важно, насколько он знаменит, со временем его придётся обновить. И не только потому, что он перестаёт быть современным, но и потому, что его известность постепенно превращается в избитость, и, в конце становится скучным и приевшимся. В статье рассматриваются цели проведения ребрендинга, его задачи, этапы и примеры.*

*Ребрендинг* – это изменение восприятия бренда и изменение его платформы, в результате которого меняется отношение к предприятию через изменения составляющих бренда в комплексе, т. е. подвергаются изменениям все одновременно: целевая аудитория, ценности бренда, название, дизайн всех элементов (логотип, упаковка, оформление, рекламные материалы, сайт, фирменный стиль).

Среди множества целей ребрендинга можно выделить следующие ситуации, когда к нему прибегают:

- изначально бренд был неверно позиционирован;
- изменяются рыночные условия, а адаптация существующего бренда в них не возможна;
- уровень узнавания бренда становится очень низким;
- бренд начинает проигрывать конкурентам;
- перед брендом поставлены более амбициозные задачи.

В задачи, которые ставятся перед ребрендингом, обычно входят:

- дифференциация бренда (усиление его уникальности);
- усиление бренда (рост лояльности потребителей);
- увеличение целевой аудитории бренда (привлечение новых потребителей) [1].

При ребрендинге необходимо сохранить те элементы, которые воспринимаются потребителями как преимущества, т. е. сильные стороны бренда по сравнению с конкурентами, и отказаться от тех свойств бренда, которые способствуют его затуханию.

Глобальные перемены требуют большой осторожности и тщательного обдумывания политики ребрендинга. Поэтому для правильного проведения ребрендинга выделяют семь этапов.

***Первое,*** что нужно для качественного ребрендинга, определить проблемы предприятия, понять, для чего оно хочет менять имидж. Цели могут быть разными: предприятие переходит с регионального рынка на национальный или мировой; падает спрос на его товары; хочет расширить клиентскую аудиторию и устоять перед новыми конкурентами; желает остаться с прежней аудиторией, но усилить ее интерес к своей марке.

***Второй шаг,*** необходимый для определения причин проблем предприятия, – анализ внутренней ситуации на предприятии. Возможно, имидж падает потому, что персонал работает спустя рукава или действует неверная ценовая политика. В таких случаях новый логотип никак не поможет изменить ситуацию.

***Третья задача*** – глубокий аудит бренда. Он нужен, если к организации работы предприятия вопросов не возникло. Важно выяснить, почему нынешний бренд не цепляет аудиторию. Или почему марка так и не стала брендом. Возможно, предприятие подает товар не под тем ракурсом, который нравится потребителю, или сообщает ему слишком много информации о пользе своего продукта. С позиции экспертов, у бренда должна быть только одна четко осознаваемая и преследуемая аудиторией ценность. На уровне аудита бренда нужно определиться с этой ценностью. Для этого целесообразно провести анализ предпочтений потенциальных покупателей методом фокус-групп, опросов, интервью.

***Четвертый этап*** – аудит конкурентной среды. Предприятие определилось с рычагом воздействия на аудиторию. Но не факт, что только оно пользуется им. Конкуренты предлагают схожие товары и услуги, пропагандируя ту же выгоду для покупателей. Здесь важно дифференцировать бренд, то есть найти то уникальное, что предприятие может предложить потребителю.

***Пятое*** – предприятию нужно ответить на вопрос: важно ли оставлять что-то от прежнего бренда? Если он совсем не работает, если он вызывает негативные ассоциации, сможет ли предприятие преодолеть это, внеся в него несколько изменений?

***Шестое*** – разработка программы ребрендинга. Все PR-мероприятия должны быть подчинены тем целям и задачам, которые предприятие выделило на предыдущих этапах. Апгрейд может начинаться с определенных перемен в ассортименте и заканчиваться новым логотипом.

***Седьмой шаг*** – перепроверка. Еще раз следует проанализировать все сделанные выводы: насколько они верны. Нет ли в новом бренде противоречий? Допустим, предприятие позиционирует марку одновременно как демократичную и престижную. Соответствует ли заявленная предприятием ценность предпочтениям той аудитории, на которую оно ориентируется? Достаточно ли четко оно обозначило свои преимущества среди конкурентов? Не осталось ли в новом бренде ассоциаций с негативным образом предприятия? И только после прохождения всех указанных этапов начинается запуск масштабной PR-кампании [2].

Примером хорошего ребрендинга может служить компания Pepsi-Cola, которая провела свою ребрендинговую политику в 1998 году. За счет улучшения собственной торговой марки увеличила сбыт и популярность.

Так же хорошим примером является компания Audi, четыре кольца которой обозначают четыре компании, которые объединились в одну. Изначально, в новом логотипе сохранялись старые логотипы компаний, но позже пришло понимание, что логотип перегружен и избавились от лишнего, оставив только кольца (рисунок 1).

Рисунок 1 – Ребрендинг Pepsi-Cola и Audi

К примерам хорошего ребрендинга можно отнести и бренд OldSpice. Дезодоранты OldSpice от всех другим ничем особым не отличаются. Но по ряду причин – может, из-за самого названия – молодая аудитория считала продукцию OldSpice возрастной и не спешила ее покупать. OldSpice сделал ставку на харизматичного баскетболиста Айзаю Мустафу. Он понравился женской аудитории, и на волне популярности нового героя компания даже выпустила серию гелей для душа.

OldSpice не пришлось менять логотип, достаточно было изменить восприятие людей. Иногда достаточно показать целевой аудитории привычный товар с другой стороны, чтобы оживить интерес к продукту (рисунок 2).

Рисунок 2 – Ребрендинг OldSpice

Наряду с удачными примерами существуют так же и примеры неоправданно дорогих проведенных кампаний ребрендинга с неудовлетворительным или неудачным результатом.

Лидером в списке самого дорогого ребрендинга является британская нефтехимическая корпорация British Petroleum, которая за изменение логотипа заплатила 211 млн. долл. США. Вместо примитивного зеленого щита с желтыми буквами, корпорация получила стильный зелено-желтый «Гелиос», олицетворяющий энергетику во всех ее проявлениях. Конечно, многие специалисты с этим не согласились, и получилось так, что зачастую British Petroleum можно найти в списках «лучшие ребрендинги» и «худшие ребрендинги» (рисунок 3).

Американский производитель одежды GAP в 2010 году потратил 100 миллионов долларов на создание более современного логотипа и в предрождественский период

в конце 2010 года неожиданно для всех поменял логотип. Покупатели устроили бренду такой «прием», что руководство компании не выдержало критики и через 6 дней вернуло старый логотип (рисунок 4).

Рисунок 3 – Ребрендинг British Petroleum

Рисунок 4 – Неудачный логотип GAP

У напитка Tropicana компании PepsiCo был «сочный» дизайн с характерным и узнаваемым принтом – апельсин, в который воткнули трубочку. Дизайн нравился покупателям. Но в 2009 году в корпорации посчитали его устаревшим, и вложились в новый стиль. Получилась минималистичная, стерильная упаковка, где на белом фоне был изображен стакан сока. Внешний вид отвечал всем стандартам современного дизайна, но вмешались покупатели. Потеряв собственную идентификацию, Tropicana потеряла и 137 миллионов долларов на продаже сока за период с 1 января по 22 февраля и через некоторое время компания PepsiCo вернула старый дизайн (рисунок 5).

Рисунок 5 – Трансформация упаковки Tropicana

В Республике Беларусь проведением ребрендинга занимается достаточно большое количество организаций.

Стоимость на их услуги и время, затраченное на отдельные операции, для каждого предприятия, могут быть разными и зависят от многих факторов. В среднем же стоимость услуг и срок изготовления представлен в таблице 1.

Главная цель ребрендинга – создание нового впечатления у покупателя о предприятии. Чем рынок более насыщен, тем более важным становится брендинговая составляющая, тем более важную роль бренд играет в обеспечении приверженности потребителей. Но бренд не рождается просто так, а является результатом вдумчивой аналитической работы, результаты которой должны привести к конкурентным преимуществам предприятия.

Таблица 1 –Стоимость услуг и срок изготовления проектов

| Этап работ | Срок | Цена, руб. |
|---|---|---|
| Анализ бренда и задач, которые он должен решать. | 10 рабочих дней | 300 |
| Концепция ребрендинга. Рассмотрение конкурирующих брендов, оценка отзывов клиентов. | 25 рабочих дней | 2300 |
| Разработка нового бренда, инструкция по проведению ребрендинга. | 15 рабочих дней | 1200 |

**Литература**

1 Лысенко, И. Ю. Ребрендинг как основа успешного функционирования региональной сервисной сети / И. Ю. Лысенко [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://oaji.net (дата обращения: 26.02.2017).

2 Золотарёва, Л. Г. Ребрендинг – технология маркетинга и новый вид социальной коммуникации / Л. Г. Золотарева [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 28.02.2017).

**УДК 336.714(476)**

***А. А. Тарасенко***

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*В статье рассматривается развитие венчурного финансирования в Республике Беларусь как одного из приоритетных направлений государственной инновационной политики. Был сделан акцент на то, что венчурное финансирование должно стать перспективным направлением в процессе перехода к инновационному развитию предприятий в Республике Беларусь. В работе был представлен ряд проблем венчурного финансирования в Республике Беларусь на различных уровнях. Даны направления развития венчурных фондов.*

В современных условиях ускоренного развития научно-технической революции и крупномасштабного трансграничного перемещения капитала, глобализации производства и рынков конкурентоспособность товаров, предприятий и стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики генерировать и внедрять новые технологии. Поэтому в настоящее время традиционная научно-техническая политика уступает место политике инноваций, сфокусированной на практическом применении и получении коммерческой отдачи от нововведений, что стимулирует возникновение новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования, например венчурного [1, с. 173].

Венчурное финансирование – рисковые долгосрочные (5–7 лет) инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных предприятий (или уже хорошо зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения в целях получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Развитие венчурного финансирования в Республике Беларусь является одним их приоритетных направлений государственной инвестиционной политики, необходимым

условием активизации инновационной деятельности и повышении конкурентоспособности отечественной экономики. Одной из важнейших составляющих венчурного инвестирования в экономике – является поддержка малых, наукоемких предприятий, которые в дальнейшем развиваются и приносят большие прибыли как своим владельцам, так и экономике в целом. Малые инновационные предприятия, как, впрочем, и весь реальный сектор экономики Республики Беларусь, испытывают значительный недостаток инвестиций и заемного капитала.

Для субъектов предпринимательства нахождение доступных источников финансирования перспективных проектов является непростой задачей. Это связано с тем, что банки не особо хотят брать на себя риски (ведь рынок может не принять новый продукт). Поэтому инноваторы надеются на венчурное финансирование своих проектов.

Финансирование инноваций, осуществляемое в частности с помощью венчурного инвестирования, во всем мире признано одним их наиболее эффективных механизмов ускорения процессов качественных трансформаций в экономике.

Венчурное финансирование является наиболее эффективной формой финансирования инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса, особенно проектов инновационного характера. Оно получило широкое развитие в США и Западной Европе. По некоторым оценкам, в настоящее время в мире действует более 3000 венчурных фирм и фондов с общим капиталом 250 млрд. дол. США, в том числе в европейских странах более 850 венчурных компаний и фондов с совокупным портфелем венчурного финансирования около 60 млрд. евро. Сегодня США и Великобритания являются главными центрами международного венчурного капитала.

В США доля фирм на ранних стадиях развития (посевная, старт-ап, начальная) в числе получателей инвестиций здесь очень велика: около 25 % (в Европе 6–8 %). Показатель доходности венчурных фондов всех стадий в США за долгосрочный период (20 последних лет) составил 16,4 % в год, при этом доходность фондов ранних стадий была 20,8 %. С учетом отраслей, в которые поступают венчурные средства (телекоммуникации, компьютерные технологии, медицина), можно сделать вывод об огромной роли венчурной индустрии в повышении занятости и производстве инновационной составляющей валового внутреннего продукта.

В Европе венчурный бизнес также активно развит, хотя на порядок меньше, чем в США. Лидером в данном регионе является Великобритания: около 50 % всех венчурных средств аккумулируется именно здесь. Ежегодный рост занятости в английских венчурных компаниях – 30 % в год, что составляет более 250 000 новых рабочих мест. По отраслям преобладают биотехнологии, медицина и медицинское оборудование. Компании обладают большей производительностью и обеспечивают рост конкурентоспособности на мировом рынке.

Особой категорией венчурных субъектов в мире выступает Израиль. Спецификой израильской венчурной индустрии является объем инвестирования на ранних стадиях развития высокотехнологичных компаний, который составляет 40 % всех венчурных инвестиций (показатель для США – 25 %, для ЕС – 8 %). Таким образом, специализация страны на каком-либо одном направлении (в данном случае – высокие технологии) и соответственно его сильная поддержка на государственном уровне позволяет существенно активизировать инновационно-инвестиционные процессы в стране [2, с. 62–65].

Именно венчурное финансирование должно стать перспективным направлением в процессе перехода к инновационному развитию предприятий. Но в Республике Беларусь венчурное финансирование находится ещё в стадии разработки. В стране этот способ финансирования является ещё очень молодым и развитым не в полной мере. Это связано с целым рядом проблем, которые существуют на различных уровнях.

1 *Отсутствие в Республике Беларусь отрасли венчурного инвестирования*. Например, в западных странах отрасль венчурного финансирования – это целая индустрия,

состоящая из венчурных фондов, бизнес-ангелов, изобретателей, инновационных менеджеров и т. д. При этом в нашей стране такая отрасль начинает постепенно формироваться как с помощью частных инициатив, так и государственных, но, к сожалению, для того чтобы данная отрасль начала функционировать в полном объеме, должно пройти некоторое время.

Как известно, у каждого венчурного проекта есть свой деловой цикл и определенная последовательность стадий развития и финансирования. Так, на первом этапе – когда есть только изобретение либо идея – к процессу инвестирования подключаются бизнес-ангелы. Бизнес-ангелами могут быть как физические, так и юридические лица, которые осуществляют инвестирование в проекты на ранней стадии. В дальнейшем «эстафету» принимают венчурные и инвестиционные фонды, которые идут на расширение проекта и его масштабирование на новые рынки. В свою очередь, каждый успешный венчурный проект, как правило, приобретается стратегическим инвестором (к примеру, крупные корпорации не могут развиваться за счет внутренних инноваций, а приобретают мелких сторонних разработчиков для использования их технологий либо устранения будущего потенциально серьезного конкурента).

2 *Недостаточное количество венчурных инвесторов*, в частности, из-за неразвитости механизмов государственно-частного партнерства. Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» было создано 10 ноября 2010 г. Оно является первым формализованным объединением бизнес-ангелов республики, состоящее в настоящий момент из 12 бизнесменов и топ-менеджеров из Минска. Однако, по оценкам специалистов, в идеале для Беларуси нужно не менее 1000 бизнес-ангелов. Так, в среднем для поиска инвестора только для одного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5–7 из которых заинтересуется проектом и лишь 1–2 его проинвестируют. Помимо этого должна быть создана сеть институциональных венчурных инвесторов. На рынке институционального венчурного капитала действуют профессиональные финансовые посредники, привлекающие финансовые ресурсы пенсионных фондов, банков, страховых компаний и других финансовых институтов и инвестирующие их в предпринимательские структуры. Для этих целей создаются венчурные фонды, которыми и управляют профессиональные инвесторы – венчурные капиталисты. Если говорить о венчурных фондах, то в Беларуси на данный момент не существует ни одного. Однако с 2011 г. действует AVI Investment Company – управляющая инвестиционная компания, занимающаяся привлечением инвестиций и являющаяся управляющей компанией двух компаний, инвестирующих в IT-проекты [3]. В декабре 2016 года был создан Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций. как было сказано, что венчурное финансирование является относительно новым делом для нашей страны, и Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций будет первым фондом подобного типа в Беларуси, который дополнит традиционные инвестиционные и инновационные фонды, действующие в республике. Распределение инвестиций фонда будет осуществлено в проекты, зарегистрированные в России, и в проекты, зарегистрированные в Беларуси. Предполагается, что первые проекты российско-белорусский фонд венчурных инвестиций профинансирует уже в этом году. Также в конце 2016 года Беларусь и Китай подписали соглашение о создании совместного фонда венчурных инвестиций с минимальным инвестиционным капиталом в размере 20 млн. долл. США.

3 *Отсутствие новых прорывных технологий*. Как отмечают бизнес-ангелы Республики Беларусь, примерно на 600 рассмотренных ими проектов приходится 5–7 технологий, в которых присутствует локальная новизна (в рамках стран СНГ), а вот проектов с мировой новизной практически нет. Зачастую присутствуют проекты, которые ориентированы на импортозамещение, но для венчурных инвесторов они не интересны, поскольку, во-первых, они не смогут принести большую прибыль, а во-вторых, предпринимательские риски по-прежнему будут велики. К еще одной проблеме белорусских

стартапов, которые связаны с информационными технологиями, можно отнести то, что в большинстве своем они ориентированы на белорусский рынок, который недостаточно велик для успешного развития. К ним можно отнести проекты «одежда для беременных», «dodivana.by» и др., но это скорее из разряда «стандартного» бизнеса, а не венчурный стартап, который способен принести миллиарды долларов их создателям, как, например: Google, Microsoft и Facebook Горизонт планирования белорусского бизнеса с учетом нестабильности макроэкономической ситуации сегодня – максимум 3 года, поэтому проекты со сроком окупаемости больше 3 лет практически сразу же уходят в отсев. А это является довольно серьезной проблемой, учитывая, что венчурные инвестиции, по определению, являются долгосрочными, обычно рассчитанными на 5–10 лет.

4 *Отсутствие квалифицированных управляющих венчурными фондами*, менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации научных разработок, низкое качество корпоративного управления, а также отсутствие практики экономической отчетности по МСФО (Международным стандартам финансовой отчетности), что становится несомненным минусом для зарубежных венчурных инвесторов. Недостаток опыта приводит белорусских инвесторов, например, к запуску новых проектов без уточнения «правил игры», методов расчета доли в новой компании, не говоря уже о политике «выхода» из проекта, а также к нежеланию при- знать свою ошибку и неготовности закрыть проект, пожертвовав вложенными средствами. Венчурный инвестор должен моделировать свой портфель инвестиций, понимая, что лишь часть из них будет успешна. Он открыто заявляет о смене менеджмента проекта, о праве выхода из проекта, возможности закрытия проекта, о прекращении финансирования проекта с отрицательным результатом.

5 *Отсутствие достаточно широкой информации за рубежом* о потенциале белорусских научно-технологических разработок, недостаток информации о потенциальных объектах венчурного инвестирования, низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей и недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в республике.

6 *Отсутствие инициативных людей*, старт-аперов готовых рискнуть карьерой ради собственного дела. Одной из проблем является то, что у нас не так много менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации изобретений и ноу-хау. Как отмечают белорусские «бизнес-ангелы», обращаясь в научные учреждения нашей страны, в большинстве своем они сталкиваются с полнейшим равнодушием и безразличием к возможностям финансирования их разработок и отсутствием реальной инициативы для их реализации. Поэтому факт отсутствия денег, на который постоянно ссылаются при реализации инновационных проектов, явно надуманный. Скорее всего, в людях необходимо пробудить желание и стремление реализовать проект. Одной из первопричин данной проблемы является то, что у нас очень мало внимания уделяется бизнесу в СМИ, не говоря уже о старт-апах. По всей видимости, это пережиток нашего советского прошлого. К примеру, на Западе образ успешного предпринимателя культивируется с помощью фильмов, новостей, специализированных ресурсов. Образ бизнесмена в их понимании ассоциируется с успехом, богатством и возможностью реализовать свой потенциал – у нас же несколько иная информационная среда.

Необходимость создания венчурных фондов в современной инновационной инфраструктуре Республики Беларусь очевидна. Это показывает сравнение белорусской инновационной системы нашей республики с инновационными системами развитых в технологическом отношении стран мира. Выявление проблем венчурного инвестирования в республике дает возможность выявления путей формирования венчурной индустрии в нашей республике, определению роли государства в ее становлении.

В соответствии со стратегией развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года поставлены следующие направления развития венчурных фондов:

– совершенствование системы венчурного финансирования, в том числе путем создания совместных с зарубежными организациями венчурных организаций;

– внедрение практики долевого участия организаций Республики Беларусь в финансировании (в том числе совместном с зарубежными компаниями) венчурных проектов;

– расширение практики предоставления инновационных ваучеров и грантов для физических лиц и субъектов малого предпринимательства при реализации инновационных проектов;

– широкое задействование создаваемых при Евразийской экономической комиссии технологических платформ, венчурных компаний, сети трансфера технологий, инжиниринговых центров и сети центров субконтрактаций [4].

Таким образом, венчурное инвестирование является одним из главных факторов закономерного развития инновационных процессов в экономической системе и основным стратегическим направлением повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

**Литература**

1 Макроэкономика: учеб. пособие для студентов заочной и дистанционной форм обучения учреждений, обеспечивающих получение высшего образования по экономическим специальностям / Т. С. Алексеенко [и др.]; под ред. Л. П. Зеньковой. – Минск : ИВЦ Минфина, 2007. – 380 с.

2 Венчурный капитал и прямое инвестирование в России: сб. статей и выступлений. – СПб. : РАВИ, 2009. – 164 с.

3 Сюльжина, А. Ум да разум / А. Сюльжина, И. Кириленко // Беларусь сегодня. – 2010. – № 196. – С. 6–7.

4 Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года: постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 29.03.2017 г. № 229/6 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www. pravo.by (дата обращения: 25.04.2017).

**УДК 657.411.6 (476.2)**

***Е. А. Таротько***

## ВОПРОСЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

*Целью данного исследования является совершенствование бухгалтерского учета ценных бумаг путем формирования резерва под обесценение финансовых вложений. Изучив нормативные документы, мы проанализировали некоторые особенности формирования резерва в Республике Беларусь, а так же в некоторых моментах сравнили с международными стандартами финансовой отчетности. Данное исследование будет полезно бухгалтерам для практического применения при формировании и отражении в учете и отчетности резерва под обесценение финансовых вложений.*

В Гражданском кодексе Республики Беларусь ценная бумага определяется как документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Иными словами, бумага признается ценной не в силу присущих

ей естественных свойств, а потому, что она подтверждает права ее владельца на определенные материальные или нематериальные блага – вещи, деньги, действия третьих лиц, другие ценные бумаги. При этом осуществление соответствующих прав возможно, как правило, лишь при предъявлении ценной бумаги. Распространенность ценных бумаг в развитом хозяйственном обороте обусловлена тем, что обладая определенной стоимостью, они, наряду с деньгами, служат удобным средством обращения и платежа, выполняют роль кредитного инструмента и обеспечивают упрощенную передачу прав на различные блага. Выполнение ценными бумагами указанных выше функций возможно благодаря тому, что они обладают рядом свойств, отличающих их от иных юридических документов, которыми также подтверждаются различные субъективные гражданские права, в частности долговых расписок, страховых полисов, завещаний и т. д.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету ценных бумаг, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 22 декабря 2006 г. №164 (далее – Инструкция № 164) для целей бухгалтерского учета ценные бумаги необходимо в настоящее время делить на две категории:

– ценные бумаги, предназначенные для торговли;
– ценные бумаги, удерживаемые до погашения [1].

К первой категории относятся ценные бумаги, которые приобретаются с целью продажи или погашения в краткосрочном периоде (до 1 года) и получения дохода в результате краткосрочных колебаний их цен либо с целью учета их по справедливой стоимости и получения дохода от изменений этой справедливой стоимости.

Ко второй категории относятся ценные бумаги с фиксированными или определяемыми платежами по ним и фиксированным сроком погашения, активы, которые организация твердо намерена и способна удерживать до погашения. Фиксированные или устанавливаемые платежи и фиксированный срок погашения означают, что определены суммы и даты платежей их владельцу, включая сумму и дату погашения основного долга. Ценные бумаги, удерживаемые до погашения, учитываются по цене приобретения. В случае, когда рыночная (курсовая) стоимость этих ценных бумаг по состоянию на 31 декабря отчетного года меньше, чем цена приобретения должен создаваться резерв на покрытие возможных убытков по ценным бумагам.

Следует отметить, что в ОАО «Гомельский радиозавод» резерв под обесценение краткосрочных финансовых вложений не создается. А ведь формирование данного резерва очень важно, так как рыночная стоимость финансовых вложений организации может оказаться ниже стоимости, принятой к бухгалтерскому учету. В таком случае в конце отчетного года сумма сформированного резерва в организации обеспечит покрытие возможных убытков по операциям с финансовыми вложениями.

Стоит обратить внимание, что правильное отнесение приобретаемых в собственность ценных бумаг к одной из указанных категорий весьма важно, поскольку учет ценных бумаг, приобретенных для торговли, и ценных бумаг, удерживаемых до погашения, существенно отличается.

В целях недопущения ошибок в бухгалтерском учете финансовых вложений и разногласий при проверках организации контролирующими органами можно порекомендовать ОАО «Гомельский радиозавод» разработать и описать в учетной политике организации процедуру принятия решений по классификации и оценке финансовых инструментов организации в соответствии с требованиями Инструкции № 164 и другими законодательными актами Республики Беларусь.

Для учета резервов на покрытие возможных убытков по операциям с финансовыми вложениями предназначен счет 59 «Резервы под обесценение краткосрочных финансовых вложений в ценные бумаги».

На сумму создаваемого резерва составляется бухгалтерская запись: Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» и Кредит счета 59 «Резервы под обесценение краткосрочных

финансовых вложений». Аналогичная запись составляется при увеличении созданного резерва.

Резерв создается по каждому типу или категории финансового вложения, а также по каждому эмитенту независимо от снижения или увеличения стоимости всех ценных бумаг, принадлежащих организации.

Как известно, финансовые вложения в ценные бумаги – достаточно рискованная операция, так как в любой момент может произойти их обесценение. К объективным признакам обесценения относится ставшая известной владельцу ценных бумаг информация о следующих событиях:

– нарушении условий договора;
– вероятности банкротства или реорганизации эмитента;
– исчезновении активного рынка для данной ценной бумаги по причине финансовых трудностей.

Руководство ОАО «Гомельский радиозавод» стремится приблизиться к международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО). Поэтому следует обратить внимание на то, что в МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение» приводится более полный перечень обстоятельств, указывающих на наличие обесценения, помогая тем самым более качественно выполнить весьма непростую задачу их оценки по справедливой стоимости [2]. Финансовый актив обесценивается, и имеют место убытки от обесценения, если и только если существует объективное подтверждение обесценения в результате одного или нескольких событий, которые имели место после первоначального признания актива («событие, приводящее к убытку»), и такое событие, приводящее к убытку (или события), влияет на ожидаемые будущие денежные потоки по финансовому активу, сумма которых может быть надежно оценена. Определить одно конкретное событие, которое приводит к обесценению, невозможно, так как обесценение вызывается совокупностью событий.

Мы рекомендуем ОАО «Гомельский радиозавод» формировать резерв не только в случае получения официального подтверждения факта банкротства эмитента, но и, как описано в МСФО 39, создавать резерв на основе неофициальной информации менеджмента о финансовом положении эмитента и оценочных суждений специалиста компании.

Также, хотелось бы отметить, что в Республике Беларусь не создается резерв под обесценение долгосрочных финансовых вложений, так как с 1 января 2012 года счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений в ценные бумаги» был переименован в «Резервы под обесценение краткосрочных финансовых вложений» согласно постановлению Минфина РБ от 29.06.2011 № 50 «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». Нам видится целесообразным с целью сближения бухгалтерского учета ОАО «Гомельский радиозавод» с МСФО ввести дополнительный счет 56 «Резервы под обесценение долгосрочных финансовых вложений» в Рабочий план счетов организации. Также желательно прописать в учетной политике методику расчета суммы резерва. Резерв под обесценение финансовых вложений может быть создан в размере:

– всей суммы учетной стоимости финансовых вложений – в случае полной уверенности о невозможности реализации (погашения, возврата) этих финансовых вложений, по причинам введения процедуры банкротства или иным основаниям;

– суммы учетной стоимости за вычетом расчетной стоимости финансовых вложений – в случае наличия информации о банкротстве организации-эмитента, отзыве у нее лицензии, снижении стоимости чистых активов или иной информации, подтверждающей устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений.

Изменение ранее признанного резерва под обесценение финансовых вложений может происходить в случаях:

– корректировки резерва;
– списания резерва.

Если по результатам проверки на обесценение финансовых вложений выявляется дальнейшее снижение их расчетной стоимости, то сумма ранее созданного резерва под обесценение краткосрочных финансовых вложений корректируется в сторону его увеличения и уменьшения финансового результата, что отражается в учете записью Дебет 91-4 «Прочие расходы» Кредит 59 «Резерв под обесценение краткосрочных финансовых вложений».

Когда по результатам проверки на обесценение финансовых вложений выявляется повышение их расчетной стоимости, то сумма ранее созданного резерва корректируется в сторону его уменьшения и увеличения финансового результата.

Если на основе имеющейся информации ОАО «Гомельский радиозавод» придет к выводу о том, что финансовое вложение более не удовлетворяет критериям устойчивого снижения стоимости, то отражается восстановление в полной сумме созданного ранее резерва под указанные финансовые вложения.

При прекращении признания финансовых вложений, расчетная стоимость которых вошла в расчет резерва под обесценение краткосрочных финансовых вложений, сумма ранее созданного резерва относится на финансовые результаты (в составе прочих доходов) того отчетного периода, когда произошло выбытие указанных финансовых вложений.

В последних трех случаях операции отражаются в учете записью Дебет 59 «Резерв под обесценение краткосрочных финансовых вложений» Кредит 91-1 «Прочие доходы».

Стоит отметить, что в налоговом учете Республики Беларусь суммы созданного резерва под обесценение краткосрочных финансовых вложений в целях налогообложения прибыли не учитываются. Это необходимо помнить при расчете суммы налога на прибыль во избежание нарушения налогового законодательства.

Таким образом, образование такого рода оценочного резерва является одним из приемов бухгалтерского учета, применяемым для уточнения оценки активов. Создание резерва под обесценение финансовых вложений в ОАО «Гомельский радиозавод» позволит компенсировать финансовые риски при использовании финансовых инструментов в хозяйственной деятельности организации.

**Литература**

1 Инструкция по бухгалтерскому учету ценных бумаг: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 22.12.2006 г. № 164 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www.pravo.by (дата обращения: 14.04.17).

2 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.ifrs.org (дата обращения: 14.04.17).

**УДК 330.342.146 (575.4)**

***О. Дж. Ташлиев***

## ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА ТУРКМЕНСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Рассмотрен процесс социализации мировой экономики в современных условиях. Приведены пути совершенствования и развития данного направления в разных странах. Показан баланс альтернатив дальнейшего развития экономики Туркменистана*

*в контексте развития мирового процесса ее социализации. Исследовано влияние на социализацию мирового финансового кризиса и преодоление его последствий с помощью предоставления населению страны перечня общественных благ, часть которых – на безвозмездной основе.*

Социализация экономики – одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации, в основе которой лежит все более тесная интеграция частных и общественных начал, свойственная современной смешанной экономике. Она проявляется в социальной переориентации производства, гуманизации труда и жизни людей, смягчении социальной дифференциации и росте значения социальной сферы, других явлениях и процессах. Социальная ориентация, как правило, пронизывает все сферы экономики. Центром социально-экономического развития становится человеческая личность с ее разнообразными потребностями. Происходят качественные сдвиги в системе потребностей, структуре спроса и потребления, образе и качестве жизни, условиях развития человека [1].

Признаком социализации экономики служит общий рост доходов населения, национального благосостояния. В смягчении социальной дифференциации, выравнивании доходов в пользу наиболее уязвимых слоев населения, чаще всего велика роль государства. Формируется особый тип «социально-трансфертного государства», социальные расходы которого растут как в абсолютном, так и в относительном выражении, хотя и разными темпами в различные периоды. Так в настоящее время на социальные нужды в развитых странах тратится от одной четверти до половины валового внутреннего продукта, растут затраты на развитие человеческого потенциала и социальной инфраструктуры.

Социальные инвестиции и, прежде всего, инвестиции в человеческий капитал увеличиваются быстрее инвестиций в материально-вещественные элементы капитала [2] . Что касается Туркменистана, последний вывод можно считать преждевременным, т. к. страна проходит период ускоренной индустриализации, массового строительства производственных мощностей. Что же касается вложений в развитие персонала, поскольку предприятия еще строятся, затраты на образование несут семьи, дети которых получили возможность обучаться по своему усмотрению в любой стране мира.

Социализация мировой экономики состоит также в развитии ассоциированных форм частной собственности, ее деперсонификации в результате увеличения доли институциональных инвесторов в общей массе акционерного капитала. Через пенсионные и страховые фонды, инвестиционные траст-фонды все большая часть населения становится собственниками возрастающей доли национального богатства. Развивается в различных формах соучастие работников в управлении и акционерном капитале. Изменяется социальная структура общества: размываются социально-классовые различия, усиливается вертикальная социальная мобильность, складываются различные формы социального партнерства. Все это усиливает действие тенденции к социализации экономики и общества на постиндустриальной стадии социально-экономического развития [3]. Туркменистан интенсивно индустриализуясь, все еще не может в равной степени предоставить всему населению возможность профессионально управлять собственностью. Просто потому, что знаний населения на это не хватит. Но с целью недопущения расслоения населения по уровню доходов, которое во многих странах принимает искаженные формы и формирует устойчивую бедность, страна обучает молодое поколение новым формам хозяйствования, а пожившее население получает справедливо распределенные общественные блага в виде бесплатных воды, бензина, электроэнергии, соли и газа. Это те общественные блага, которые страна имеет в результате работы всего населения и предыдущих поколений. Именно поэтому они предоставляются бесплатно.

Необходимость развития человека, инновационных производительных сил в целом побудили постиндустриальные страны выдвинуть на передний план социальную сферу

и обеспечить ее приоритетное развитие. Она определяет параметры развития других сфер, которые преобразуются в соответствии с ее запросами. Общей тенденцией развития общества становится социализация и гуманизация его сфер, отношений, структур [4]. Социализация экономики, например, выражается в совладении собственностью, в усилении гибкости экономики, ее ориентированности на индивидуальные запросы потребителей и на небольшие по емкости рынки сбыта, в возрастании значения малых и средних предприятий, которые позволяют заниматься инновационной деятельностью с наименьшими рисками и быстрее удовлетворить запросы граждан и т. д.

Применительно к Туркменистану можно говорить о поддержании общей тенденции посредством такого института, как семья, род, что свойственно всем республикам Средней Азии. Гуманизация жизни туркменского общества осуществляется через предоставление населению возможности зарабатывать деньги в родственной, клановой форме развивая бизнес, как формальный, так и просто семейный. Так, например, большинство горожан благодаря сельским родственникам выращивают скот и его продают, таким образом, существенно повышая доход семьи.

Качественные изменения происходят в социальной структуре общества. Если на индустриальной стадии в составе экономически активного населения преобладает доля производственных рабочих, то на инновационной стадии – доля мелких и средних предпринимателей, работников управления, сферы услуг, умственного труда. В сфере общественных отношений складываются развитое гражданское общество, многопартийность и правовое государство. В политической системе возрастает роль демократических институтов, призванных вовлечь широкие слои граждан в формирование и реализацию власти. В духовной, идеологической сфере преобладают многообразие взглядов, идей, свободный обмен мнениями [5]. Что касается Туркменистана, можно говорить о том, что он на пути формирования всех перечисленных ценностей развитого общества, но и недостатки, связанные с остатками жестко административной системы, свойственны стране наравне с другими странами постсоюзного пространства.

В целом в развитых странах формируется высокотехнологичное и высокопроизводительное общество с четко выраженной гуманистической ориентацией – это общество, в котором социальная сфера обеспечивает направленность развития других сфер общественной жизни. Такое общество сегодня называют креативным обществом, основанным на творческом, культурном, духовном, интеллектуальном началах [6], что в Туркменистане стало прерогативой молодого поколения, которое интенсивно получает образование во многих странах мира, используя опыт этих стран, приобщаясь к их культуре.

Особенность инновационного развития еще и в том, что оно по времени совпало с глобализацией. И это не случайное совпадение. Модернизация заложила предпосылки глобализации и стала определяющим фактором ее развития. Именно на инновационной стадии сложились всемирные, универсальные связи, которые находят свое выражение как в деятельности международных гигантских монополий-олигополий, Международного валютного фонда (МВФ), Всемирной торговой организации (ВТО), так и в экономике знаний, информации, социальной структуре с преобладанием среднего класса, развитом гражданском обществе, демократической политической системе, правовом государстве. Все они вместе взятые – основа развития и воспроизводства мировой экономической системы.

Однако, что касается Туркменистана, некоторое отставание страны в процессе глобализации ее экономики сослужило ей положительную службу в части избегания недостатков глобальных процессов. Страна, безусловно, стала частью мировой экономики, но осмотрительно выбирает те государства для своего взаимодействия, которые ведут себя неэкспансивно, без ненужной финансовой интеграции в национальную экономику. Да, процессы демократизации несколько медленнее, чем в других странах того же

постсоюзного пространства, однако избыточная демократизация, граничащая с нарушением экономической и политической безопасности страны, тоже не приветствуется.

Особенно ярко процесс социализации и его динамику отразил мировой финансовый кризис, ставший, по мнению многих специалистов, хроническим [2]. Среди возможных его последствий следует ожидать свертывания социализации (в современной Европе реализуемое через свертывание социальных программ). В Туркменистане, несколько дистанцированном от глобальных процессов, наоборот, социализация посредством предоставления бесплатных общественных благ, процесс социализации набирает обороты.

Предположение о том, что современные экономические модели могут перевести риски на тех, кто в состоянии с ними справиться, оказалось ложным. Напротив, практика показала, что риски перешли к тем, кто наименее к ним подготовлен. Риски мощных банковских систем переложены на плечи граждан. Невысокая эффективность предпринятых мер, «обнаружившийся» в процессе борьбы с кризисом и спекулятивный сектор привели к росту интереса к работам Маркса. Еще марксизм четко зафиксировал противоречие между объективной необходимостью развития регулирования и незаинтересованностью капитала в развитии ограничений и регулирования.

В начале века все больше надежд возлагалось на механизмы саморегулирования рынка и так продолжалось вплоть до 2008 года. Кризис заставил вспомнить о необходимости государственного регулирования всех – и сторонников неолиберализма, и их оппонентов. Правительства всего мира предпринимают ранее беспрецедентные шаги по вытеснению рыночного саморегулирования прямым сознательным воздействием на экономику. Однако обнаружились противоречия экономических интересов различных социальных групп современного общества. В обществе, где бесплатно распределяются общественные блага, а управленческое воздействие осуществляется с ориентацией на развитие рода, семьи и, как следствие, государства, его активное участие в экономике никого не смущает.

Говоря о сценариях посткризисного, современного развития, мы можем констатировать: баланс общественно-экономических сил не сложился в пользу большинства граждан. Процесс идет по сценарию усиления концентрации капитала и дальнейшего укреплении некоторых крупнейших финансовых институтов при резком ухудшении положения большей части предпринимателей в реальном секторе и существенном ухудшении качества жизни практически всех слоев наемных работников.

В экономике на смену внешнему торжеству свободного глобального рынка идет имперский протекционизм и все более активное использование государствами-метрополиями и контролируемыми ими наднациональными институтами различных рычагов того, что можно назвать антисоциализацией. Трамповский сценарий развития США тому подтверждение. Отношения наемного труда и капитала характеризуются дальнейшим ослаблением профсоюзов (примером служит современная Франция), растущей дифференциацией доходов внутри социального слоя наемных работников (иногда принимая критические формы, как в современной России). Наемные работники перестали быть «однородным» классом: произошло деление его «на узкий слой высокооплачиваемых «профессионалов» и большинство доиндустриального пролетариата…» [6, с. 151]).

Для обеспечения полученной экономической модели потребуется такая внутриполитическая модель, которая гарантирует пассивную реакцию наемных работников на перераспределение их доходов в пользу фиктивного финансового капитала, т. е. авторитарно-манипулятивная политико-идеологическая система. Наиболее адекватным геополитическим обеспечением такой внутриполитической системы стала проимперская стратегия, нацеленная на превращение определенного национального государства в центр активной внешней экспансии, что позволяет снять многие внутренние напряжения. По мнению экспертов, обоснование эффективности этой линии становится все

более заметным явлением в России, США и объединенной Европе [4]. В этом смысле Туркменистан несколько дистанцируется от мировых тенденций и скорее примыкает к опыту стран Центральной и Юго-Западной Азии, таких как ОАЭ, Катар и др.

Потенциал альтернативных сценариев (скажем, новой глобальной экономической сети с «правилами игры», аналогичными тем, что сегодня есть в Норвегии или Венесуэле; приоритет социально-экологических целей; ограничение крупного бизнеса; социализация образования, здравоохранения, финансов и т. п.) зависит от того, окажется ли достаточно мощным потенциал мирового гражданского общества. С нашей точки зрения, социализация, и как цель, и как средство ее достижения – одно из важнейших явлений современной мировой экономики, которое необходимо всемерно развивать и поддерживать, в частности, за счет справедливого распределения общественных благ.

**Литература**

1 Бузгалин, А. В. По ту сторону «царства необходимости» / А. В. Бузгалин. – М. : Эксперт, 2008. – 234 с.

2 Бузгалин, А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М. : Эксперт, 2012. – 341 с.

3 Глазьев, С. Ю. О кризисе Глобальной финансовой системы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http:// www.alternativy.ru (дата обращения: 14.04.17).

4 Левин, И. К вопросу о соотношении финансового и реального секторов/ И. Левин // Вопросы экономики. – 2016. – № 9.– С. 45–54.

5 Лукьянова, Г. И. Система социальной защиты во Франции (пути реформирования) / Г. И. Лукьянова // Современная Европа. – 2011. – № 4. – С. 34–38.

6 Хмель, И. С. Социальная структура и социальная политика США, Великобритании, ФРГ, Франции и Канады / И. С. Хмель, В. А. Горбик, В. Н. Гулевич. – Киев, 2016. – 256 с.

**УДК 339.137.2:332.12:001.895**

***В. А. Федоренко***

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

*В целях повышения конкурентоспособности регионов важной является оценка уровня их инновационной конкурентоспособности. Из-за отсутствия общепризнанной методики оценки инновационной конкурентоспособности регионов и разнообразия существующих авторских методических подходов возникает необходимость их систематизации, определения преимуществ и недостатков, особенностей использования в конкретных условиях развития. В статье находят отражение данные вопросы. Представленные в исследовании показатели оценки уровня инновационной конкурентоспособности экономики региона являются взаимодополняющими и всесторонне отражают ситуацию в рассматриваемой сфере.*

Современный этап экономического развития Республики Беларусь характеризуется ростом конкуренции на всех уровнях, в том числе и региональном. Усиливающаяся конкуренция за привлечение ресурсов нацеливает регионы на развитие главного фактора конкурентоспособности – инновационного процесса.

Для идентификации регионов по уровню их инновационной конкурентоспособности необходимо произвести его оценку. В этих условиях все острее встает вопрос о поиске механизмов и способов ее повышения.

Как показало проведенное исследование, до сих пор не выработана общепризнанная методика оценки инновационной конкурентоспособности регионов.

Один из методических подходов к оценке инновационной конкурентоспособности экономики региона рассматривает оценку инновационного потенциала, поскольку именно он во многом предопределяет масштабы и качество осуществляемой инновационной деятельности как на микро-, так и макроуровне.

Точно так же, как и категория «инновация», понятие инновационного потенциала однозначно в литературе не определено. Следует отметить, что авторы довольно редко делают акцент на том, что «потенциал» – это в том числе и скрытые возможности, не только явные, но и имеющиеся неявные ресурсы. Наличие скрытых возможностей в структуре инновационного потенциала отмечают в своих работах В. И. Чаленко, Е. С. Макарова, Д. И. Кокурин. Следует изучать не только достигнутый уровень инновационного потенциала в статике, но и в динамике, формировать прогнозы его изменения, анализировать скрытые, не задействованные возможности системы.

Исходя из анализа теоретических подходов к сущности инновационного потенциала региона, сформулируем собственное определение данной категории.

Инновационный потенциал региона – это система явных и скрытых возможностей, связанных с наличием и уровнем развития системы потенциалов в области кадрового, финансового, производственного, информационного, научно-технического, инвестиционного и иного обеспечения, находящаяся под воздействием региональной и государственной инновационной политики, экономического положения региона и способности субъектов управлять им.

Инновационная конкурентоспособность регионов определяется через значения реальных показателей, характеризующих число успешно реализованных инновационных проектов в регионе, а так же долю инновационной продукции в валовом региональном продукте (ВРП). Реализованные инновационные проекты крайне важны, поскольку напрямую определяют способность региона создавать эффективные инновации, как на внутреннем, так и внешнем рынках, что, в свою очередь, повышает эффективность хозяйствования экономических субъектов региона [1].

В мировой практике оценка уровня инновационного потенциала осуществляется в основном на национальном уровне. Наиболее используемыми являются следующие показатели:

а) индекс научно-технического потенциала как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности страны. Здесь мировой показатель национальной конкурентоспособности определяется экспертами Всемирного экономического форума на основе трех составляющих: индекса макроэкономической среды, индекса государственных институтов, индекса научно-технического потенциала. Индекс научно-технического потенциала рассчитывается на основе следующих данных:

1) число патентов на 1 млн. населения;

2) позиция страны по уровню технологического развития;

3) вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм;

4) число пользователей Интернета на 10 000 чел. и т. д.;

б) система оценки инновационной активности страны с индикаторами по Европейской шкале инноваций (EIS). С 2001 по 2003 г. система показателей в EIS включала 17 индикаторов, в 2003–2004 гг. – 19 индикаторов, которые были разделены на четыре группы: человеческие ресурсы для инноваций, создание новых знаний; передача и применение знаний; финансирование инноваций; продажи и рынки. В 2005 г. в международном рейтинге инновационной активности EIS индикаторы были разделены на 5 групп [2];

в) факторы осуществления инноваций, измеряющие структурные предпосылки, необходимые для развития инновационного потенциала:

1) создание знаний (дает оценку уровня инвестиций в НИОКР, рассматриваемых как ключевой элемент для построения эффективной экономики на базе знаний);

2) инновации в предпринимательстве (измеряют степень инновационного развития на уровне фирмы (на микроуровне));

3) применение инноваций (оценивает структуру занятости, производства и реализации с инновационной точки зрения и роли инноваций в создании добавленной стоимости);

4) интеллектуальная собственность (дает оценку достигнутых результатов с точки зрения активности патентования).

Распределение мест в данном рейтинге производится на основании интегрального индекса, включающего четыре вышеназванных подчиненных индексов;

г) система индикаторов оценки инновационной деятельности стран по методике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В отличие от европейской системы, которая оценивает инновационный потенциал только развитых стран, эксперты ОЭСР приводят данные и по отдельным странам, не являющимся ее членами. Оценка уровня инновационного развития страны в соответствии с методикой ОЭСР осуществляется по следующим направлениям:

1) создание и распространение знаний:

– инвестиции в знания (сумма расходов на научные исследования и разработки, затраты на высшее образование и программное обеспечение);

– число выданных патентов;

– численность занятых в сфере науки и высоких технологий;

– другие;

2) информационная экономика:

– инвестиции в телекоммуникационное оборудование и программное обеспечение;

– число пользователей Интернета;

– вклад телекоммуникационного сектора в международную торговлю;

– другие;

3) глобальная интеграция экономической активности:

– международная торговля;

– объем прямых иностранных инвестиций;

– другие;

4) производительность и структура экономики:

– производительность труда по отраслям;

– темпы роста производительности труда;

– торговля в высокотехнологичных отраслях;

– другие.

Как считают западные экономисты, приведенные показатели позволяют дать оценку состояния инновационного потенциала в регионах, проследить динамику изменений инновационной активности, производить анализ сильных и слабых сторон отдельных стран и делать вывод о степени разрыва между ними, а также использовать результаты анализа для совершенствования инновационной политики.

Для оценки уровня инновационной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь заслуживает внимание схема оценки, при которой на первоначальном этапе происходит построение сводного индекса конкурентоспособности на основе статистических показателей, характеризующих основные факторы инновационной конкурентоспособности.

Методика, положенная в основу расчетов, включает составление рейтинга областей страны по инновационному потенциалу, величина которого будет выражена в виде индекса. Выбор методики основывается на стремлении получения информации для анализа потенциала исследуемого региона в сравнении с другими регионами, что дает

возможность определить его конкурентные преимущества. Для расчетов индикаторов инновационного потенциала используются данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, аналитические материалы и исследования. В таблице 1 указан перечень используемых индикаторов.

Алгоритм методики предполагает наилучшему показателю среди регионов присваивать максимальное значение – 1, по отношению к которому будут рассчитываться в долях единицы величины показателей остальных регионов, что позволяет уравновесить значения анализируемых показателей и привести их в полностью сопоставимый вид.

Дальнейший расчет сводного индекса по каждому потенциалу для каждой области Республики Беларусь будем производить по формуле 1:

$$X_i = \sqrt[n]{x_1, x_2, .. x_n}, \quad (1)$$

где $X_i$ – сводный индекс *i*-го потенциала;

$x_1, x_2, .. x_n$ – соответствующий индикатор *i*-го потенциала;

$n$ – количество индикаторов *i*-го потенциала.

Далее рассчитаем итоговые единые индексы инновационного потенциала регионов аналогичным способом.

Таблица 1 – Индикаторы для анализа инновационного потенциала

| Потенциал | Индикаторы потенциала |
|---|---|
| 1 Научный | 1.1 Количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки<br>1.2 Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, человек<br>1.3 Количество исследователей, человек<br>1.4 Число исследователей с учеными степенями, человек, в т. ч.<br>1.4.1 доктора наук, человек<br>1.4.2 кандидаты наук, человек<br>1.5 Количество техников, человек<br>1.6 Численность вспомогательного персонала в части осуществления исследований, человек<br>1.7 Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности, %<br>1.8 Число организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации, ед. |
| 2 Производственный | 2.1 Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств, % (показатель износа)<br>2.2 Показатель ввода новых основных средств<br>2.3 Коэффициент обновления основных средств |
| 3 Финансовый | 3.1 Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки, млн. руб.<br>3.2 Затраты организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации, млн. руб.<br>3.3 Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. руб. |
| 4 Результативная компонента | 4.1 Объем выполненных научно-технических работ, млн. рублей<br>4.2 Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, %<br>4.3 Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, % |

Матричные методы позволяют оценить количественные пропорции между различными составляющими инновационного потенциала в разрезе видов экономической деятельности. Они позволяют с наименьшими затратами времени и усилий обработать огромный объем экономической информации, разнообразный статистический материал, различные исходные данные, характеризующие структуру и особенности социально-экономического комплекса. Следует отметить, что использование только матричных методов не является достаточным, т. к. матрицы позволяют исследовать информацию с отдельных сторон и не показывают полной картины, но в соединении с остальными методами матричный подход дает возможность наглядно увидеть закономерности в процессах, происходящих на предприятиях региона и сделать правильные выводы.

Сравнительный анализ зарубежных и отечественных методик оценки инновационного потенциала региона позволяет сделать вывод, что в обоих случаях используется интегральный показатель, но характерными особенностями оценки инновационного потенциала региона в европейских странах являются: применение обширного перечня показателей, характеризующих отдельные компоненты инновационного потенциала; особое внимание при оценке инновационного потенциала региона уделяется человеческому капиталу и созданию интеллектуальных активов; сравнение ресурсной и результативной составляющей для анализа эффективности использования имеющихся инновационных возможностей.

Таким образом, несмотря на многообразие подходов и методик расчета оценок инновационной деятельности, определение уровня инновационной конкурентоспособности региона является важным механизмом оценки его конкурентного потенциала, разработки направлений региональной экономической политики. Оно позволяет не только изучить конкурентное состояние региона на определенный момент времени, но и прогнозировать изменение конкурентных позиций региона в перспективе.

**Литература**

1 Конкурентоспособность экономики: инновационный подход: монография / В. И. Кудашов [и др.]; под общ. ред. В. И. Кудашова, А. С. Головачева. – Минск : Изд-во МИУ. – 484 с.

2 Лапаев, С. П. Система показателей инновационной конкурентоспособности региона / С. П. Лапаев [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http // innovation.gov.ru (дата обращения: 25.04.2017).

**УДК 331.101.38:005.95/.96**

***К. А. Чуйко***

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*В статье рассмотрены направления и формы экономического стимулирования работников организации, выделяемые в соответствии с различными признаками. Это было положено в основу рассмотрения взаимосвязи системы мотивации труда, стимулирования труда и организации заработной платы. В результате определены условия, при наличии которых заработная плата выполняет свою стимулирующую функцию и способствует росту производительности труда работников.*

Двигателем трудовой деятельности человека при любой общественно-экономической формации являются интересы. Экономические интересы людей выступают как

отражение их экономических отношений. Экономический интерес – это стремление человека получить блага, необходимые ему для обеспечения своей жизни и семьи.

Система экономического стимулирования представляет собой механизм воздействия на экономические интересы производственных коллективов и отдельных работников с целью достижения определенных результатов. В современном мире материальный интерес занимает главенствующую роль. Поэтому для обеспечения высокопроизводительного труда в каждой организации существует система экономического стимулирования труда, которая направлена на создание необходимых условия труда и материальных механизмов для эффективной работы каждого работника.

Стимулирование должно соответствовать потребностям, интересам и способностям работника, т.е. механизм стимулирования должен быть адекватен механизму мотивации работника. Мотивация и стимулирование как методы управления трудом противоположны по направленности: первое направлено на изменение существующего положения; второе – на его закрепление, но при этом они взаимно дополняют друг друга [1, с. 9].

Различают следующие основные направления стимулирования труда: экономическое (оплата труда и мотивация собственностью), моральное (поощрение и порицание), социальное (помощь в организации отдыха и сбыта), организационно-технические (участие в управлении и пр.).

Экономическое стимулирование – это система мер, использующая материальные средства с целью побуждать участников производства трудиться для создания общественного продукта.

Формы экономического стимулирования выделяют по различным признакам:

а) в зависимости от учёта результата деятельности при определении стимула:

1) коллективную (способствует работе предприятия, т. к. интересы одного работника начинают совпадать с интересами коллектива);

2) индивидуальную (при этой форме четко прослеживается связь между эффективностью деятельности конкретного исполнителя и ее поощрениями, однако существуют сложности в установлении показателей для оценки результата работы одного работника) [2, с. 46];

б) по степени информированности объекта управления о взаимосвязи результатов деятельности и стимулов:

1) опережающую (объект стимулирования еще до начала деятельности информируется о том, какие необходимо достичь результаты и что можно за них получить. Её достоинство в быстром стимулирующем эффекте);

2) подкрепляющую (объект стимулирования узнает о том, что оказался ценным, признанным и поощренным в его труде только после завершения деятельности. Она не требует специальной нормативной базы для стимулирования);

г) по результатам труда:

1) позитивную (премируется высокие показатели труда – за превышение нормы);

2) негативную (за отклонение от нормы в меньшую сторону);

д) по степени и характеру конкретности условий получения стимула:

1) общую;

2) эталонную;

3) состязательную (стимул вручается за занятое место);

е) по разнице во времени между результатом и получением стимула:

1) непосредственную (достоинством непосредственной формы является его оперативность и очень ясная и непосредственная взаимосвязь между действием и стимулом);

2) текущую;

3) перспективную (она способствует формированию единого, сплоченного коллектива).

Экономическое стимулирование можно представить состоящим из двух групп.

*Первая группа* включает в себя различные механизмы основной оплаты труда, *вторая* – механизмы дополнительного вознаграждения или премирования.

Можно выделить следующие условия осуществления стимулирующего воздействия заработной платы на трудовую деятельность:

1 Зависимость между активностью и вознаграждением. Отсутствие зависимости между трудом и его оплатой порождает прежде всего проблему ухудшения социального климата в трудовой группе: потенциально «хороший» работник вынужден сдерживать свои трудовые усилия, принимать неестественный для себя стиль трудового поведения, «плохой» же в этом случае «торжествует» и самоутверждается, доказывая другим правильность своей позиции.

Если доход человека действительно зависит от его усилий и отношения к делу, то в этом случае вполне естественны мотивы позитивного трудового поведения. То есть принцип зависимости между активностью и вознаграждением не только принуждает, но и привлекает к работе на основе нравящейся многим людям идеи именно «заработанной оплаты труда». В этом случае человек получает возможность [3, с. 370]:

– проявить и доказать свои способности;
– собственными усилиями создать своё материальное благополучие;
– полностью взять ответственность за это благополучие на себя.

2 Определённость принципа вознаграждения. Чтобы оплата труда оказывала стимулирующее воздействие, работник должен знать принцип оплаты, который должен быть конкретным, понятным, открытым.

Отсутствие информированности, осведомлённости, понимания принципа оплаты труда формирует дискомфортное самочувствие работника, снижает установку на трудовую активность. В данном случае работник пожжет считать, что мера его труда, вероятно, ниже той, которая соответствует реальной прибыли предприятия, фирмы.

Благоприятное воздействие на личность работника и его отношение к труду оказывает нормирование труда. Сам факт этого мероприятия, независимо от его качества, внушает работнику мысль о том, что в организации существует порядок, ведётся учёт трудового участия и трудового вклада, оплата труда рассчитывается научным путём, а не «берётся с потолка».

3 Стабильность критериев оценки активности. Данное условие эффективности стимулирования труда особенно распространяется на такие жесткие системы оплаты труда, как сдельная, повременная и др. Из зарубежной и отечественной практики известен способ манипуляции поведением работника, основанный на следующем условии. Если работник повышал свою трудовую активность и достигал больших результатов по сравнению с результатами предыдущего периода, то на этот энтузиазм работодатель отвечал повышением норм выработки или понижением расценок на соответствующие работы. Заработная плата при этом оставалась неизменной, и работник никак не вознаграждался за своё трудолюбие [4, с. 273].

4 Договорный механизм. В сфере труда действие данного механизма проявляется в контрактном и согласительном принципах вознаграждения. Контрактный принцип оплаты труда оплаты труда имеет следующие социальные значения:

– охраняет работника от злоупотреблений работодателя, уравнивает их шансы при урегулировании отношений;
– типизирует трудовые отношения, делает наглядным и понятным принцип оплаты труда;
– примиряет и дисциплинирует, поскольку исключает борьбу работника за лучшие условия труда и выдвижение им новых требований.

5 Подкрепление и реализация ожиданий. Существуют случаи и ситуации, когда работодатель и работник находятся в отношениях взаимных ожиданий. Работодатель ожидает повышения трудовой активности работника, а работник – повышения оплаты

труда. Работодатель опасается, что повышение оплаты труда не отразится на трудовой активности, а работник испытывает аналогичные опасения в отношении того, что изменение трудовой активности не отразится на оплате труда.

Проблема заключается в правильности применения последовательности: или реальные действия вызываются ожидаемым стимулом, или же они являются ожидаемой реакцией на уже реальный стимул. В стимулировании труда могут и должны использоваться оба типа последовательности [5, с. 224].

6 Особенности объекта стимулирования. Стимулирующая функция оплаты труда при всех других благоприятных обстоятельствах реализуется или не реализуется в зависимости от состояния человека или группы, на которые данная оплата труда распространяется.

Можно выделить следующие типы индивидуального и совокупного работника:

– человек не реагирует на оплату труда и её изменения, трудовую активность при этом поддерживает на относительно постоянном уровне;

– человек реагирует на оплату труда и её изменения, «принципиально» соотносит трудовую активность с мерой оплаты труда;

– работник не реагирует на оплату труда и её изменения, в любом случае считает вознаграждение недостаточным, стремится к минимальной трудовой активности.

Второй тип работников встречается чаще всего. Именно в его отношении стимулирование труда может быть эффективным. Первый и третий типы тоже реальны, их трудовая деятельность слабо поддаётся стимулирующему воздействию оплаты труда.

Следует учитывать, что уровень притязаний работников в оплате труда может зависеть от разных субъективных причин: характера работника; его смелости и настойчивости в требованиях; оценки им качества собственной работы, своих способностей в данном виде труда; отсутствии или наличия индивидуальных трудностей и проблем в работе, определяющих возможность получения компенсации.

Целью премирования является стимулирование сотрудника к превышению указанных выше обязательств в форме инициативного выполнения трудовых функций, выходящих за рамки, установленные должностной инструкцией.

Кроме того, основанием для дополнительного вознаграждения может послужить общий уровень трудовой активности сотрудника, успешное выполнение особо важных заданий руководства, практическая демонстрация своей лояльности работодателю. При выборе конкретных инструментов основной оплаты труда и дополнительных вознаграждения работодатель должен ориентироваться на потребности сотрудников и собственные цели, поставленные с учётом специфики деятельности конкретной организации.

Таким образом, двигателем трудовой деятельности человека при любой общественно-экономической формации являются интересы. Экономические интересы людей выступают как отражение их экономических отношений.

## Литература

1 Рощин, С. Ю. Экономика труда: экономическая теория труда: учеб. пособие / С. Ю. Рощин, Т. О. Разумова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 400 с.

2 Агашкова, А. Если есть стимул у работника, будут деньги у собственника / А. Агашева // Финансовый директор. – 2007. – № 3. – С. 42–49.

3 Музыченко, В. В. Управление персоналом. Лекции: учеб. для студ. высш. учеб. зав-й / В. В. Музыченко. – М. : Издательский центр «Академия», 2003. – 528 с.

4 Магура, М. Секреты мотивации или мотивация без секретов / М. Магура, М. Курбатова. – М. : Moskow Business School, 2007. – 653 с.

5 Алавердов, А. Р. Управление персоналом: учеб. пособие / А. Р. Алавердов. – М. : Маркет ДС, 2007. – 304 с.

**УДК 330.322.1**

***Н. Л. Чумакова***

# ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Обязательным условием осуществления инвестиционной деятельности является наличие источников финансирования, за счет которых обеспечивается в конечном счете простое и расширенное воспроизводство. В статье рассматриваются источники финансирования инвестиций, их состав и структура в Республике Беларусь. Предложены меры по преодолению проблем, существующих в сфере финансирования инвестиций в Республике Беларусь.*

Источником прироста капитала и мотивом инвестирования в основном является прибыль (доход). Инвестиции осуществляются с целью получения дохода (результата) и становятся бесполезными, если они данного дохода (результата) не приносят. Однако здесь же присутствует и вторая, не менее важная сторона инвестиций, а именно – вложение ресурсов, чтобы получить требуемый доход.

Следовательно, экономическое содержание инвестиций в условиях рыночной экономики заключается в сочетании двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурса и получения результата. Необходимо отметить, что эти два процесса могут происходить в разной временной последовательности. Различают последовательное, параллельное и интервальное протекание процессов вложения ресурса и получения результата. При последовательном протекании этих процессов прибыль получается сразу после завершения инвестиций в полном объеме. При параллельном их протекании получение прибыли возможно еще до полного завершения процесса инвестирования. При интервальном протекании этих процессов между периодом завершения инвестиций и получением прибыли проходит определенное время (продолжительность этого временного лага зависит от форм инвестирования и особенностей конкретных инвестиционных проектов).

Источники финансирования инвестиций – направления получения средств на финансирование инвестиционных проектов.

В качестве источников финансирования инвестиций используются:

- государственные бюджетные ассигнования (из средств республиканского бюджета, местных бюджетов, целевых бюджетных фондов, бюджетные кредиты);
- собственные средства и внутрихозяйственные резервы инвесторов (часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, средства от реализации имущества, средства, выплачиваемые органами страхования в форме возмещения потерь от стихийных бедствий, аварий, другие накопления и сбережения);
- заемные финансовые средства инвестора (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и др.);
- привлеченные финансовые средства инвестора (средства, полученные от продажи акций, паевые и иные взносы юридических и физических лиц в уставный капитал инвестора, средства, поступившие в порядке долевого участия в строительстве объектов, благотворительные взносы);
- денежные средства субъектов хозяйствования, централизуемые министерствами, другими органами государственного управления и добровольными союзами (средства инновационных фондов, фонда развития строительной науки и техники и др.);
- денежные средства населения;
- иностранные инвестиции.

В процессе изучения зарубежного опыта и национальной практики в области финансирования инвестиций можно сформировать две основные группы проблем в данной сфере в отношении Республики Беларусь. К первой группе относятся проблемы, которые связанны с низким качеством подготовки бизнес-планов и других документов, необходимых для анализа инвестиционных проектов и структурирования сделки. Ко второй группе относятся проблемы более глобального характера:

– повышенный кредитный риск (значительный уровень проблемных кредитов, то есть несвоевременный возврат заемщиками предоставленных банками кредитов);

– высокие ставки по кредитам на инвестиционные нужды;

– непропорциональность в структуре источников финансирования инвестиций. В структуре источников наблюдается преобладание собственных средств предприятий, а также кредитов банков. При этом можно отметить рост доли кредитов в структуре источников финансирования инвестиций и значительное сокращение доли средств консолидированного бюджета. Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь представлена на рисунке 1.

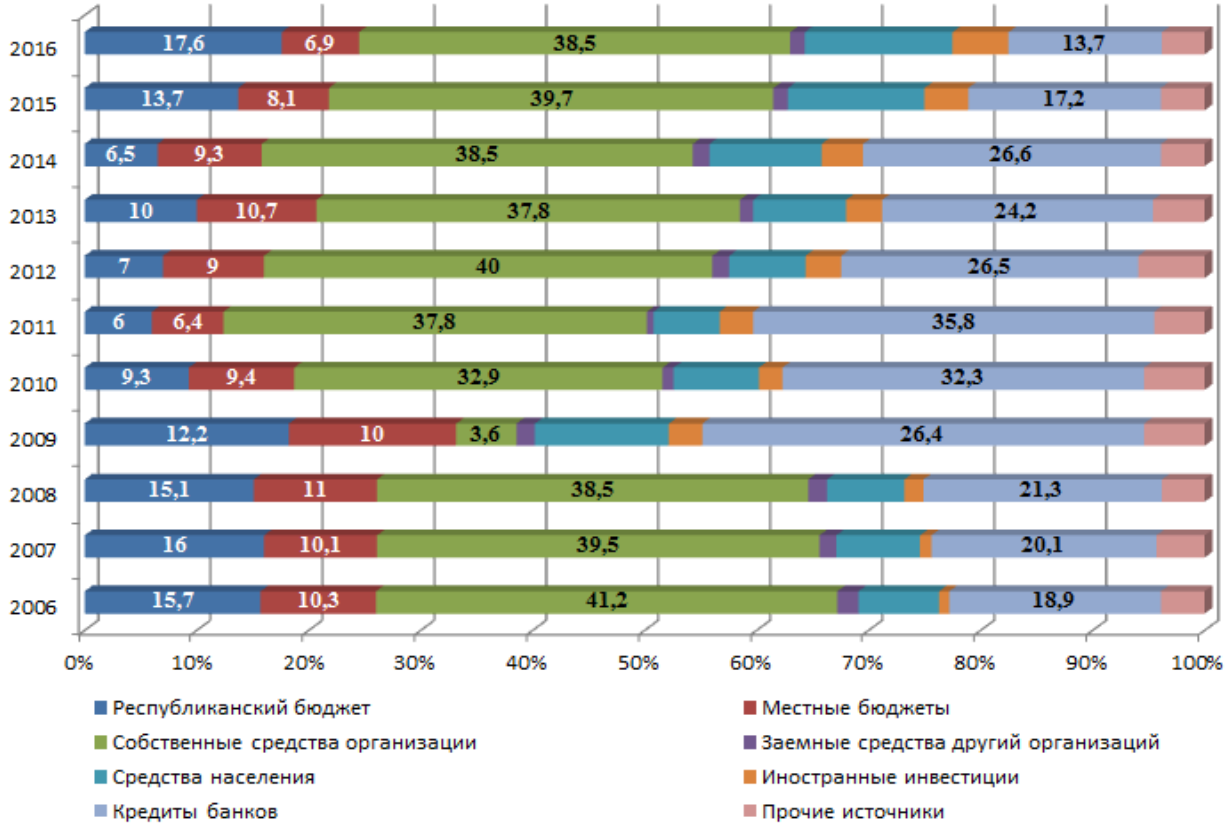



Рисунок 1 – Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в 2006–2016 гг. в Республике Беларусь (в % к итогу) [1]

В целом увеличение доли кредитов банков в качестве источников финансирования инвестиций негативно влияет на развитие инвестиционной деятельности и ведет к удорожанию проектов, что приводит к снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции и снижению эффективности инвестиций в связи с увеличением сроков окупаемости проекта, снижением уровня рентабельности и т. д. Высокая зависимость от собственных средств предприятий, а также кредитных ресурсов увеличивает риски резкого снижения инвестиционной активности в случае кризисных явлений в экономике (высокий уровень инфляции, рост ставки рефинансирования и т. д.). При этом незначительный

удельный вес в структуре источников финансирования приходится на иностранные инвестиции, что сдерживает реализацию инвестиционных проектов в сфере малого и среднего бизнеса, а также инновационных высокотехнологичных проектов, находящихся на ранних стадиях реализации. В сложившейся ситуации необходимо активное развитие альтернативных механизмов финансирования инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

В Республике Беларусь отмечается достаточно высокий уровень износа основных производственных средств, и это не содействует выпуску конкурентоспособной продукции. Следовательно, необходимы значительные инвестиции в их обновление. Однако в последние пять лет наблюдается тенденция снижения инвестиционной активности. Это связано, в первую очередь, с сокращением внутренних источников финансирования: собственных средств предприятий, средств консолидированного бюджета (оптимизация финансирования государственных программ), кредитных ресурсов (высокие процентные ставки по кредитам и закредитованность организаций). При этом, как было отмечено ранее, существуют определенные проблемы и в сфере привлечения иностранных инвестиций.

Инвестиции играют ключевую роль в рыночной экономике. Они обеспечивают создание и обновление основных средств промышленности, строительства и других отраслей; структурную перестройку экономики (путем создания новых производств и технологий); повышение конкурентоспособности производимых товаров и укрепление экспортного потенциала предприятий; удовлетворение социальных потребностей населения (за счет строительства жилых домов, школ, больниц, кинотеатров); улучшение экологии; укрепление обороноспособности страны. Иностранные инвестиции особенно необходимы развивающимся странам, вступившим на путь рыночных реформ и испытывающим недостаток инвестиционных ресурсов (к числу которых относится Республика Беларусь). Иностранные инвестиции способны оказать положительное влияние на совершенствование структуры национальной экономики, рост эффективности производства, проведение рыночных преобразований. Иностранные инвестиции могут стать катализатором ускоренного экономического и социального развития страны-реципиента. Мировой опыт свидетельствует о том, что практически все страны, достигшие значительного экономического роста в последнее десятилетие, активно привлекают иностранный капитал (Китай, Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Венгрия, Польша, Чехия и др.).

В целях решения указанных выше проблем целесообразно использовать следующие меры по совершенствованию финансирования инвестиций в Республике Беларусь: улучшение инвестиционного климата; стимулирование создания и развития института «бизнес-ангелов», венчурных фондов, которые инвестируют средства в рисковые проекты; финансирование инвестиций через так называемые институты развития; дополнительную эмиссию акций на биржевых рынках, в том числе на внешних; развитие института государственно-частного партнерства.

**Литература**

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://belstat.gov.by (дата обращения: 22.04.2017).

**УДК 347.91**

***Я. Р. Белоножко, И. А. Цапов***

# ОТМЕНА ОПРЕДЕЛЕНИЯ О СУДЕБНОМ ПРИКАЗЕ И ПОРЯДОК ЕГО ИСПОЛНЕНИЯ ПО ГРАЖДАНСКОМУ ПРОЦЕССУАЛЬНОМУ КОДЕКСУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Статья посвящена институту приказного производства в гражданском процессе Республики Беларусь, а именно стадии вынесения определения о судебном приказе, а также порядка его исполнения. Отметим, что, несмотря на видимую простоту данного вида гражданского процессуального производства, имеются различные несоответствия в нормативно-правовом регулировании, нуждающиеся в дальнейшем совершенствовании.*

В силу ст. 398 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – ГПК) в течении трех дней после вынесения определения о судебном приказе судья направляет его копию должнику с уведомлением о вручении [1].

Судья отменяет определение о судебном приказе, если от должника в установленный срок поступят возражения против заявленного требования, о чем выносит определение.

Отметим, что в случае буквального толкования ч. 4 ст. 398 ГПК для отмены определения о судебном приказе достаточно лишь самого факта предъявления должником возражений. Однако если обратиться к п.12 Постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29.06.2006г. №4 «О практике рассмотрения судами заявлений в порядке приказного производства», можно сделать вывод, что для принятия решения об удовлетворении возражений и отмене определения о судебном приказе суд должен исследовать наличие в возражениях указания должника на следующие:

– рассмотрение судьей в приказном производстве требований, не указанных в ст. 394 ГПК;

– наличие препятствий для принятия заявления о возбуждении приказного производства;

– полное или частичное оспаривание должником взысканных сумм;

– погашение должником суммы долга до предъявления заявления [2].

То есть, для удовлетворения возражений одного факта наличия данных возражений, очевидно, является недостаточным.

В этой связи представляется необходимым первое предложение ч. 4 ст. 398 ГПК изложить в новой редакции: «Если от должника в установленный срок поступят возражения против заявленного требования, судья, при наличии достаточных оснований, отменяет определение о судебном приказе».

В определении об отмене определения о судебном приказе судья разъясняет, что заявленное требование взыскателя может быть предъявлено в порядке искового производства. Копии определения об отмене определения о судебном приказе направляются сторонам не позже трех дней после его вынесения.

Если в установленный срок от должника не поступит в суд возражение, судья выдает взыскателю определение о судебном приказе, заверенное печатью суда, для предъявления его к исполнению.

По просьбе взыскателя определение о судебном приказе может быть направлено для исполнения непосредственно судом.

Также ч. 7 ст. 398 содержит положение, согласно которому, суд по собственной инициативе направляет для исполнения определение о судебном приказе в случаях взыскания денежных сумм в доход государства, взыскания расходов, затраченных государством на содержание детей, находящихся на государственном обеспечении, взыскания алиментов, о чем извещает взыскателя в течение трех дней.

Однако, а данной норме отсутствует указание на срок направления определения о судебном приказе на исполнение.

На наш взгляд, в таких случаях следует предусмотреть обязанность суда по направлению определения о судебном приказе на исполнение в определенный срок.

В этой связи, предлагаем закрепить следующее изменение ч. 7 ст. 398 ГПК: «Не позднее следующего рабочего дня за днем вынесения определения о судебном приказе суд направляет для исполнения определение о судебном приказе в случаях взыскания денежных сумм в доход государства, взыскания расходов, затраченных государством на содержание детей, находящихся на государственном обеспечении, взыскания алиментов, о чем извещает взыскателя в течение трех дней».

Для взыскания государственной пошлины с должника в доход государства отдельный экземпляр определения о судебном приказе, заверенный печатью суда, направляется для исполнения непосредственно судом.

Также обратим внимание, на то, что немедленное исполнение определения о судебном приказе, в том числе и по требованию о взыскании алиментов, не допускается, так как определение о судебном приказе выдается для предъявления его к исполнению по истечении десятидневного срока со дня получения копии определения должником.

Таким образом, определение о судебном приказе является эффективным судебным постановлением при взыскании денежных средств и движимого имущества в порядке приказного производства. Однако, как и любой другой правовой механизм нуждается в дальнейшем совершенствовании.

**Литература**

1 Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь от 11.01.1999 г., с изменениями и дополнениями от 09.01.2017 г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2 О практике рассмотрения судами заявлений в порядке приказного производства [Электронный ресурс]: постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29.06.2006 г. №4 / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

**УДК 347.735.4**

***М. С. Гатальская***

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

*Статья посвящена правовым аспектам использования ценных бумаг как инструмента финансирования (рефинансирования) в системе ипотечного кредитования, а также обоснованию целесообразности и эффективности применения таких инструментов рефинансирования.*

Ценные бумаги занимают особое место в инвестиционном процессе. Первоочередной задачей рынка ценных бумаг является обеспечение эффективного перемещения свободных денежных средств физических и юридических лиц с целью финансирования

создания (приобретения) реальных материальных объектов, оборудования и технологий. Например, с использованием ценных бумаг осуществляется финансирование строительства жилья, что способствует решению жилищной проблемы многих граждан. В финансировании жилищного строительства особое место занимает система ипотечного кредитования, в которой в качестве инструмента финансирования (рефинансирования) могут использоваться ипотечные ценные бумаги.

В мировой практике применяются различные виды ипотечных ценных бумаг в зависимости от особенностей законодательства, специфики ипотечного рынка, исторического опыта. Так, в европейских странах преобладают ипотечные облигации, обеспеченные правами требования по ипотечным кредитам, остающимся на балансе банка, эмитирующего облигации. В США распространение получила секьюритизация (securitization) ипотечных активов, предполагающая передачу их в пользу специального юридического образования. В последнем случае выпускаются сквозные ипотечные ценные бумаги, платежи по которым совпадают с денежными потоками от совокупности (пула) ипотечных кредитов за вычетом оплаты обслуживания этих ценных бумаг и гарантий по ним [1, с. 7].

Согласно статье 143 Гражданского кодекса Республики Беларусь ценной бумагой являются документ либо совокупность определенных записей, удостоверяющие с соблюдением установленной формы и (или) обязательных реквизитов имущественные и неимущественные права. К ценным бумагам относятся государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые законодательством о ценных бумагах или в установленном им порядке отнесены к числу ценных бумаг.

В теории как вид ценных бумаг выделяют ипотечные ценные бумаги. Это такие ценные бумаги, обеспечением по которым являются права требования по ипотечным кредитам. Ипотечные кредиты, в свою очередь, предполагает наличие в обеспечении залога недвижимого имущества, что гарантирует достаточно высокую степень возвратности по кредиту, и в то же время – доходность и надежность ипотечных ценных бумаг.

Ипотечные ценные бумаги подразделяются на следующие виды:

1) облигация с ипотечным покрытием;
2) сквозные ипотечные ценные бумаги;
3) структурированные ипотечные ценные бумаги.

Облигация с ипотечным покрытием представляет собой российский аналог ипотечных облигаций. Согласно законодательству Российской Федерации, облигация с ипотечным покрытием – это облигация, по которой исполнение обязательств обеспечивается в полном объеме или частично залогом ипотечного покрытия. Ипотечное покрытие – это требования по кредитным договорам и договорам займа, обеспеченные ипотекой, в том числе удостоверенные закладными.

Сквозные ипотечные ценные бумаги – ценные бумаги, платежи по которым совпадают с денежными потоками от совокупности (пула) ипотечных кредитов за вычетом оплаты обслуживания этих ценных бумаг и гарантий по ним [1, с. 9]. Такие ценные бумаги, главным образом, применяются в механизме секьютиризации (механизм, при котором финансовые активы (Assets) списываются с баланса предприятия (Originator), отделяются от остального имущества и передаются специально созданному финансовому посреднику (Special Purpose Vehicle – SPV), а затем рефинансируются на денежном рынке или рынке капитала) [2, с. 3–4]. В случае ипотечного кредитования выделенные ипотечные кредиты, которые дают право на получение денежных выплат, собираются в единый пул, затем он рефинансируется путем выпуска ценных бумаг. Данные ценные бумаги приносят устойчивый доход для инвестора с незначительным риском (особенно, когда входящие в пул кредиты будут отвечать определенным критериям). Примером

сквозных ипотечных ценных бумаг являются российские ипотечные сертификаты участия, введенные Федеральным законом Российской Федерации от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». В соответствии с этим Законом ипотечный сертификат участия – это именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие, а также иные права, предусмотренные данным законом. Выдача ипотечных сертификатов участия может осуществляться только коммерческими организациями, имеющими лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, а также кредитными организациями.

Структурированные ипотечные ценные бумаги – ипотечные ценные бумаги, состоящие из классов; каждый класс таких бумаг соответствует определенной по особому правилу доле денежных потоков от пула ипотечных кредитов [1, с. 10]. В Европе и США разработаны различные варианты распределения рисков одного пула ипотечных кредитов между разными траншами ипотечных ценных бумаг. Структуризация ипотечных ценных бумаг способствует повышению их качества и позволяет привлечь широкий круг инвесторов.

В законодательстве Республики Беларусь закреплены лишь основы правового режима облигаций с ипотечным покрытием.

При этом в белорусском законодательстве достаточно подробно раскрыта правовая природа закладной, применение которой может способствовать развитию механизмов рефинансирования с использованием ипотечных ценных бумаг. Так, основные положения о закладной закреплены в Законе Республики Беларусь от 20 июня 2008 года № 345-З «Об ипотеке» (далее – Закон «Об ипотеке»). Согласно указанному Закону закладная – это именная ценная бумага, которая удостоверяет права залогодержателя по обязательству, обеспеченному ипотекой, а также права владельца закладной на получение исполнения по обязательству, обеспеченному ипотекой, без представления других доказательств существования этого обязательства.

По своей природе закладные довольно разнообразны. Их номинации отражают номинацию реальной стоимости имущества, на основе которого возникает данная закладная. В США, например, имеют место так называемые «семейные» закладные, закладные под офисные здания, фермерские закладные и др. [3, с. 98].

Закон «Об ипотеке» выделяет два вида закладных: документарная и бездокументарная. Закладная подлежит обязательной государственной регистрации в организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, осуществившей государственную регистрацию ипотеки. После чего, в случае с документарной закладной, она передается первоначальному залогодержателю, а бездокументарная – в центральный депозитарий ценных бумаг в Республике Беларусь на централизованное хранение и обеспечение учета прав по бездокументарной закладной первоначального залогодержателя в депозитарной системе.

Белорусский законодатель предусмотрел возможность передачи прав по закладной, а также её залог. Так, передача прав по закладной совершается путем заключения договора в письменной форме с последующей государственной регистрацией новым владельцем закладной своих прав залогодержателя. Организацией по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним на этой закладной производится отметка о новом владельце документарной закладной. Чтобы отразить переход прав по бездокументарной закладной указанная организация передает в центральный депозитарий ценных бумаг в Республике Беларусь информацию о передаче (уступке) прав по бездокументарной закладной. Залог закладной может производиться

по договору о залоге либо без заключения такого договора, в случаях предусмотренных законодательством.

Однако, несмотря на закрепление в законодательстве Республики Беларусь таких значимых положений о закладной, для построения механизмов рефинансирования в системе ипотечного кредитования необходимо развивать и совершенствовать рынок ипотечных ценных бумаг, чему будет способствовать принятие закона аналогичного Закону Российской Федерации «Об ипотечных ценных бумагах».

Кроме того, как указывают исследователи рынка ипотечных ценных бумаг, важнейшим фактором, влияющим на такой рынок, является политика государства по поддержке первичного и вторичного ипотечных рынков, а также механизмов рефинансирования кредитных организаций (владельцев ипотечных активов) [4, с. 58]. Так, в частности, в целях стимулирования приобретения инвесторами белорусских ипотечных ценных бумаг, государству следует предусмотреть налоговые льготы для инвесторов в такие ценные бумаги, например, освободить доход по ним от налогообложения.

Таким образом, благодаря применению различных форм финансирования (рефинансирования), способствующих снижению процентных ставок по кредиту, ипотечное кредитование может стать более доступным и востребованным.

**Литература**

1 Ипотечные ценные бумаги / А. Б. Копейкин, Н. Н. Рогожина, Ю. Е. Туктаров. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2008. – 124 с.

2 Секьюритизация активов: секьюритзация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Б ЭР ; пер. с нем. (Ю. М Алексеев, О. М. Иванов). – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 624 с.

3 Рынок ценных бумаг: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011. – 400 с.

4 Энциклопедия российской секьюритизации: 2016. – М. : ООО «Русипотека» и ООО «Cbonds.ru», 2016. – 288 с.

**УДК 347.45**

***А. В. Двоежонова***

## ИНСТИТУТ АУТСТАФФИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Статья посвящена институту аутстаффинга в Республике Беларусь. Рассмотрена история возникновения института аутстаффинга, понятие договора аутстаффинга, признаки договора аутстаффинга, а также законодательное урегулирование договора аутстаффинга в Республике Беларусь.*

В настоящее время ведение успешного бизнеса требует большей гибкости, как от субъектов хозяйствования, так и от нормативного регулятора – законодательства. На помощь в этом вопросе приходит институт аутстаффинга.

Отметим, что данный институт достаточно молодой и возник в 70-е года XX ст. на Западе. Однако прообраз аутстаффинга можно встретить и в более ранний период. Сначала работодатели обратили внимание на то, что не обязательно нанимать всех работников к себе в штат, из чьего труда можно извлечь пользу, в то же время кадровые агентства и другие заинтересованные участники рынка труда поняли, что на этом можно неплохо заработать.

Подбором заемного персонала первыми начали заниматься американские профсоюзы, работавшие в отрасли, где спрос на рабочую силу зависел от сезонных циклов.

В 1920–1930-х гг. сборщики фруктов и овощей в течение года постоянно мигрировали из штата в штат в зависимости от того, где шел сбор урожая. Профсоюзы заключали соглашения с фермерами и владельцами заводов, а в мертвый сезон выплачивали своим членам пособия. В 1928 г. появились первые прототипы частных агентств заемного персонала: Сэм Воркман создал в Чикаго компанию WorkmanDiversifiedEnterprises, которая нанимала безработных без квалификации, предоставляла им одинаковые дешевые костюмы и обучала базовым навыкам профессии коммивояжера. Воркман заключал с компаниями-производителями договоры на реализацию малоликвидной продукции, которую затем его агенты успешно сбывали в провинции.

В Республике Беларусь в настоящее время аутстаффинг не урегулирован законодательно и ни в одном нормативном правовом акте нет упоминания о нем. Но с правовой точки зрения отсутствие норм законодательства, регламентирующих заключение того или иного вида договора, не является препятствием для его заключения. Согласно ГК гражданские права и обязанности возникают из договоров и иных сделок, предусмотренных законодательством, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законодательством, но не противоречащих ему [1, ст. 7]. Кроме этого, ГК гарантирует принцип свободы договора, который выражается, в частности, в свободе определения условий договора [1, ст. 391].

Однако стороны по договору аутстаффинга состоят в гражданско-правовых отношениях, которые имеют признаки возмездного оказания услуг. Поэтому к договору аутстаффинга применяются:

а) норма главы 39 ГК«Возмездное оказание услуг»;

б) нормы главы 37 ГК«Подряд», если это не противоречит нормам главы 39 ГК, а также специфике предмета договора возмездного оказания услуг (ст. 737 ГК).

Аутстаффинг – это выведение организацией части своих работников за рамки штата. То есть работники, как правило, фактически продолжая выполнять трудовые обязанности в прежней организации, увольняются из нее и заключают трудовые договоры с другими организациями-посредниками (аутстафферами, провайдерами), в качестве которых в основном выступают кадровые агентства. Организация-провайдер выплачивает работникам зарплату, ежемесячно отчисляет установленные налоги, выплаты в пенсионный фонд и другие выплаты, установленные белорусским законодательством. Являясь официальным нанимателем, организация-провайдер несет полную ответственность за выплату заработка, уплату налогов, ведение кадрового делопроизводства и различные действия с персоналом в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Не вызывает сомнений, что данные методы не только упрощают процесс деятельности той или иной организации, но и экономически эффективны [2].

Можно выделить следующие признаки договора аутстаффинга.

а) по такому договору одно лицо (исполнитель) направляет свой персонал (работников) к другому лицу (заказчику) для выполнения трудовых функций.

б) работники продолжают состоять с исполнителем в трудовых отношениях: им выплачивается заработная плата, оплачиваются листки нетрудоспособности и компенсации, установленных исполнителем. Заказчик при этом не оформляет с персоналом исполнителя никаких трудовых отношений.

в) предоставленный персонал действует в интересах заказчика, находится под его управлением и контролем.

ГК и другие нормативные правовые акты не содержат понятие договора аутстаффинга, поэтому считаем необходимым в главу 37 ГК добавить статью $737^1$ следующего содержания: «По договору аутстаффинга одна сторона (организация – провайдер) обязуется предоставить работника по заданию другой стороны (организации – заказчика) для оказания услуг (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а организация – заказчик обязуется оплатить эти услуги».

Таким образом, договор аутстаффинга является по сути договором аренды штата и предполагает, что организация-исполнитель предоставляет организации-заказчикам специалистов необходимой квалификации для выполнения определенных функций в интересах заказчика. Предоставленные специалисты являются работниками организации-исполнителя.

**Литература**

1 Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп., внесенными Законом Республики Беларусь от 8 янв. 2014г. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014. – 656 с.

2 Шевцов, А. Правовые аспекты аутстаффинга// Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»., Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

**УДК 343.98**

***Е. С. Демова***

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОБЫСКА СЛЕДСТВЕННО-ОПЕРАТИВНОЙ ГРУППОЙ

*Статья посвящена актуальным аспектам проведения обыска в рамках расследования уголовных дел следственно-оперативными группами. Рассматриваются процессуальные и тактические особенности организации обыска, специфика участия в данном следственном действии отдельных должностных лиц органов уголовной юстиции, вносятся предложения по совершенствованию уголовно-процессуального закона.*

К числу типичных следственных действий, проводимых следственно-оперативной группой (СОГ), относится, в частности, обыск.

Обыск – следственное действие, заключающееся в отыскании объектов, имеющих значение для установления истины по делу, – орудий преступления, предметов и ценностей, добытых преступным путем, а также других предметов и документов, могущих иметь значение для дела. Он может производиться для обнаружения разыскиваемых лиц, трупов.

В тактическом плане наибольшее значение имеют: внезапность производства обыска; плановость, последовательность и полнота поиска искомых следов, предметов и документов; использование современной криминалистической техники; привлечение к участию в обыске специалистов.

Перед началом обыска проводится инструктаж лиц, которые будут в нем участвовать (о целях следственного действия; о признаках предметов, подлежащих изъятию и т. д.). На случай обнаружения преступника в месте проведения обыска необходимо предусмотреть возможность преодоления его вооруженного сопротивления. Если потерпевший затрудняется описать признаки похищенных вещей, но может их узнать, целесообразно рассмотреть вопрос о его участии в следственном действии. Если проводится несколько обысков одновременно, необходимо обеспечить внезапность и оперативность их осуществления, а также четкую организацию обмена информацией между группами, которые их проводят, чтобы исключить утечку информации.

Обыск на первоначальной стадии раскрытия преступления проводится в любое время (в том числе и ночное). Во всех без исключения случаях проводится личный обыск. Он с соблюдением требований уголовно-процессуального закона может быть

произведен и у граждан, оказавшихся в обыскиваемом жилище в момент прихода туда членов СОГ либо вошедших в обыскиваемое помещение в ходе обыска.

Обыск целесообразно проводить с участием специалиста-криминалиста. При производстве обыска он может оказать помощь в отыскании, изъятии орудий преступления, ценностей и денег, добытых преступным путем, документов, разыскиваемых лиц и трупов, предметов со следами, указывающими на совершения преступления, объектов, которыми могли быть оставлены следы, в поиске свободных образцов (гильзы, чернила и т. п.); в обнаружении и изъятии следов, имеющихся на объектах, обнаруженных при обыске в случаях, когда на них могут оказаться следы владельцев или пользователей; в использовании научно-технических средств; в предупреждении и недопущении повреждений предметов, обстановки и следов на них в результате неумелого обращения и т. д.

Результаты обыска нередко играют ключевую роль в системе доказательств по уголовному делу. Эффективность обыска зависит от многих факторов: состояния правового регулирования порядка проведения этого следственного действия, соблюдения при его производстве процессуальных норм и тактических рекомендаций и др. [1, с. 102].

Одним из сложных вопросов в практике производства обыска является необходимость обследования в ходе одного следственного действия значительных по размерам объектов (многоэтажных домов, зданий и территорий учреждений (организаций, предприятий) и т.п.). Сделать это одному лицу в приемлемые сроки крайне затруднительно или невозможно. В литературе можно встретить следующие предложения по решению этой проблемы: 1) создавать условия для питания и отдыха участников обыска, то есть фактически делать перерывы [2, с. 209]; 2) проводить поисковые действия одновременно несколькими лицами (группой) в разных местах (разных помещениях, этажах и т. д.) [3, с. 83].

Использование первого способа возможно уже сегодня, но связано с большими организационными сложностями. Так, в случае перерыва необходимо обеспечить охрану обыскиваемого объекта, исключив доступ туда любых лиц. Кроме того, при такой организации следственного действия общий срок его про ведения остается значительным. Второй способ представляется более перспективным, но требует внесения изменений в уголовно-процессуальное законодательство. Ю. А. Матвейчев предлагает дополнить УПК специальной нормой, регламентирующей порядок производства следственных действий группой. На наш взгляд, это является оптимальным решением указанной проблемы, однако следует отметить, что данная норма носит общий характер и применительно к обыску требует конкретизации в части решения вопросов об участии в нем понятых, представителей администрации, материально ответственных лиц и др.

Следователи производство обыска достаточно часто поручают органу дознания, и в качестве непосредственных исполнителей таких поручений во многих случаях выступают оперативные работники, проводившие или проводящие по уголовному делу ОРМ. Такая практика имеет достаточно серьезные основания для критики. Результаты (материалы) оперативно-розыскной деятельности могут использоваться в уголовном процессе (ст. 99, 101 УПК), и распространенным способом их введения в систему доказательств по уголовному делу является допрос оперативных сотрудников, проводивших ОРМ. Соответственно, будучи допрошенными, оперативные работники занимают процессуальное положение свидетеля, и одновременно им поручается проведение обыска по этому уголовному делу. Обозначенная проблема будет снята в случае включения в уголовно-процессуальный закон нормы о том, что не допускается возложение полномочий по осуществлению досудебного производства (производство дознания по уголовному делу, выполнение поручений следователя о производстве следственных и иных процессуальных действий) на лицо, которое проводило или проводит по материалу или уголовному делу ОРМ [2, с. 104].

Основным средством фиксации хода и результатов данного следственного действия является протокол. При проведении обыска наиболее целесообразно проводить видеозапись. Просмотр видеозаписи обыска позволяет выявить упущения ведущего его лица, отметить реакцию обыскиваемых на поставленные следователем вопросы. Но видеозапись является лишь приложением к протоколу любого следственного действия. Фотографирование, видеосъемка, звукозапись не могут заменить собой протокол и считаются факультативными средствами фиксации. Тем не менее, они наглядно фиксируют беседу, интонации, вызванные различными причинами паузы в ответах обыскиваемых. Данные приложения к протоколу нагляднее и полнее отражают происходящее. Протокол обыска подписывается всеми участниками данного следственного действия, копия протокола выдается лицу, у которого он производился.

**Литература**

1 Матвейчев, Ю. А. Практика производства обыска: актуальные проблемы и пути их решения / Ю. А. Матвейчев // Право. by. – 2014. – № 4. – С. 102–106.

2 Справочник следователя. Выпуск первый (Практическая криминалистика: следственные действия) / редкол.: А. А Леви [и др.]. – М. : Юрид. лит., 1990. – 650 с.

3 Матвейчев, Ю. А. Правовое регулирование производства предварительного расследования групповым методом / Ю. А. Матвейчев. – Могилев : УО «МГУ им. А. А. Кулешова», 2012. – 148 с.

**УДК 343.13**

***А. Г. Зуборева***

## НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕКРАЩЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ С ОСВОБОЖДЕНИЕМ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СВЯЗИ С ПРИМИРЕНИЕМ С ПОТЕРПЕВШИМ

*Статья посвящена актуальным аспектам прекращения предварительного расследования с освобождением от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим. Анализируются особенности данного вида прекращения предварительного расследования, рассматривается возможность расширения его применения, вносятся предложения по совершенствованию уголовно-процессуального законодательства.*

Наряду с общими правилами прекращения производства по уголовному делу существуют специальные правила, относящиеся к процессуальному порядку прекращения производства по уголовному делу с освобождением от уголовной ответственности, в частности, в соответствии со ст. 89 УК Республики Беларусь, в связи с примирением с потерпевшим.

Согласно статистическим отчетам Гомельского городского отдела Следственного Комитета Республики Беларусь за 2016 год ст. 89 УК является одной из самых применяемых при прекращении производства по уголовному делу с освобождением от уголовной ответственности. Так, доля лиц, освобожденных от уголовной ответственности на основании ст. 89 УК, за 2016 год составила 58,4 процента от общего количества лиц, освобожденных по ст. 86–89, 118 УК.

Освобождение от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим возможно, если: 1) лицо совершило преступление, не представляющее большой общественной опасности; 2) лицо впервые совершило менее тяжкое преступление;

3) состоялось примирение обвиняемого с потерпевшим; 4) обвиняемый загладил причиненный преступлением вред.

На данный момент некоторые ученые предлагают расширить сферу использования данного вида освобождения от уголовной ответственности по категориям преступлений. Так, Р. А. Середа пришел к выводу, что в рамках внедрения идей восстановительного правосудия в наше уголовное законодательство должен быть расширен круг составов преступлений, по которым возможно освобождение от уголовной ответственности в порядке ст. 89 УК. По мнению автора, в этот круг необходимо включить как менее тяжкие преступления, так и отдельные составы, относящиеся к тяжким преступлениям [1, с. 121]. Однако, по нашему мнению, предложение о включении в ст. 89 УК тяжких преступлений выглядит не бесспорным, так как это ограничит возможность использования наиболее совершенных форм разрешения уголовного дела.

На практике освобождение от уголовной ответственности на основании ст. 89 УК предполагает обязательное наличие заявления обвиняемого об освобождении от уголовной ответственности и заглаживании обвиняемым причиненного преступного вреда. Также обязательно наличие заявления потерпевшего о том, что он не желает привлекать обвиняемого к уголовной ответственности, претензий к нему не имеет и вред ему был возмещен. Факт устранения вреда должен подтверждаться документальным образом: квитанции, платежные поручения и так далее.

Уголовно-процессуальный закон не определяет форму возмещения причиненного преступлением вреда. Представляется, заглаживание причиненного вреда предполагает устранение как имущественных, физических, так и моральных последствий преступления. Способы этого устранения могут выражаться в реальном возмещении в денежной либо иной форме причиненного ущерба, а также в оказании какой-либо помощи [2, с. 153].

Как указывалось ранее, в белорусском законодательстве не определен порядок примирения подозреваемого или обвиняемого с потерпевшим.

Подчеркивая необходимость регламентации в уголовно-процессуальном законодательстве порядка оформления соглашения сторон о примирении и заглаживании причиненного вреда, ученые рассматривают различные варианты примирительного соглашения. Так, например, отдельные авторы считают протокол, в котором отражаются факт возмещения вреда, наиболее удобной формой закрепления примирения сторон [3, с. 298].

По нашему мнению, факт и процесс примирения может контролировать прокурор, так как именно он определяет, соответствует ли основание прекращения материалам дела, не нарушены ли нормы уголовно-процессуального и уголовного законодательства, либо суд, прекративший производство по уголовному делу.

Институт освобождением от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим сопоставим с предусмотренным ст. 88 УК освобождением от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием.

Одним из оснований освобождения от уголовной ответственности в соответствии со ст. 88 и 89 УК является совершение лицом преступления, не представляющего большую общественную опасность, или совершение впервые менее тяжкого преступления и заглаживание причиненного преступлением вреда. Данное обстоятельство обусловливает конкуренцию институтов прекращения производства в связи с деятельным раскаянием и примирением с потерпевшим. При выборе между ст. 88 и 89 УК необходимо учитывать наличие или отсутствие следующих фактов: лицо добровольно явилось с повинной либо лицо активно способствует выявлению и (или) раскрытию преступления, лицо внесло на депозитный счет органа, ведущего уголовный процесс, уголовно-правовую компенсацию. При их наличии следует применять ст. 88 УК.

В соответствии с ч. 4 ст. 30 УПК прекращение производства по уголовному делу по основаниям, указанным в п. l–4 ч. 1 ст. 30 УПК, возможно только в случае, если

обвиняемый против этого не возражает. Вследствие этого следователь, прокурор обязаны выяснить у обвиняемого, не возражает ли он против такого решения. Если обвиняемый возражает против прекращения производства по делу, то оно продолжается в обычном порядке.

Как указывалось выше, на практике при прекращении производства по уголовному делу с освобождением от уголовной ответственности факт примирения подтверждается заявлением потерпевшего, что, однако, не предусмотрено УПК. По нашему мнению, следователь с согласия прокурора, прокурор вправе прекратить производство по уголовному делу в отношении обвиняемого с освобождением от уголовной ответственности по п. 4 ч. 1 ст. 30 УПК на основании заявления потерпевшего о примирении с обвиняемым и заглаживании причиненного ему вреда.

Таким образом, можно предложить дополнить ст. 30 УПК частью 5 следующего содержания: «5. Суд, прокурор или следователь с согласия прокурора вправе на основании заявления потерпевшего прекратить производство по уголовному делу с освобождением от уголовной ответственности в отношении обвиняемого в случае, предусмотренном статьей 89 Уголовного Кодекса Республики Беларусь».

**Литература**

1 Середа, Р. А. Альтернативы уголовному преследованию в зарубежных странах и возможность их применения в Республике Беларусь / Р. А. Середа // Вестн. Академии МВД Республики Беларусь. – 2009. – № 1. – С. 121–124.

2 Мичурин, В. С. Нарушения уголовно-процессуальных норм при возбуждении и прекращении уголовных дел, способы их устранения: дис. …канд. юрид. наук: 12.00.09 / В. С. Мичурин. – М., 2004. – 207 с.

3 Парфенова, М. В. Возмещение вреда и материального ущерба в случаях прекращения уголовного дела в связи с примирением сторон / М. В. Парфенова // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2012. – № 11. – С. 60–66.

**УДК 347.131**

***А. И. Иванова***

## ОТЛИЧИЯ ГАРАНТИЙНОГО СРОКА ОТ СМЕЖНЫХ (СРОКА ГОДНОСТИ И СРОКА СЛУЖБЫ)

*Законодательство в сфере защиты прав потребителей закрепляет такие понятия как гарантийный срок, срок годности и срок службы. Несмотря на наличие определенных схожих характеристик по своей правовой природе данные сроки различны. Данная статья посвящена сущности данных сроков и их отличиям друг от друга, знание которых необходимо для своевременной реализации и защиты прав потребителей.*

Гарантийный срок – календарный срок, в течение которого товар (результат работы, услуга) должен соответствовать требованиям к его качеству, определенным в порядке, установленном законодательством [1, ст. 1]. В течение данного срока продавец обеспечивает возможность технического обслуживания (за исключением недвижимого имущества) и ремонта товара.

Изготовитель обязан устанавливать на товар (результат работы, услугу) гарантийный срок в случаях и на условиях, предусмотренных законодательством. Однако национальным законодательством на ряд товаров гарантийный срок не установлен (например, одежда, видеокамеры, DVD-проигрыватели и др.) и отсутствует обязанность продавца (изготовителя) по его установке.

Необходимо отметить, что в отношении товаров, на которые гарантийные сроки не установлены либо гарантийные сроки составляют менее двух лет, потребитель вправе предъявить требования в отношении товара, если недостатки обнаружены в течение двух лет со дня передачи таких товаров потребителю, а в отношении недвижимого имущества – в течение трех лет со дня его передачи потребителю, если более длительные сроки не установлены законодательством и (или) договором [1, ст. 21].

Согласно статье 1 Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей», под сроком годности следует понимать период, по истечении которого товар (результат работы) считается непригодным для использования по назначению [1, ст. 1].

По общему правилу изготовитель не обязан устанавливать срок годности на товар, за исключением товаров (результатов работ), потребительские свойства которых со временем могут ухудшаться. Поэтому на продукты питания, парфюмерно-косметические товары, медикаменты, товары бытовой химии и иные подобные товары (работы) в соответствии с законодательством изготовитель обязан установить срок годности.

Срок годности товара исчисляется с момента изготовления, а если момент изготовления и момент готовности товара к использованию не совпадают срок годности исчисляется с момента готовности товара к использованию, о чем должен быть проинформирован потребитель. Поэтому наряду со сроком годности изготовитель обязательно должен указывать дату изготовления, которая, как правило, указывается словами «Изготовлен(о)…(дата)».

Например, срок годности пищевых продуктов исчисляется с даты изготовления. Перечень продовольственных товаров, на которые должны быть установлены сроки годности содержаться в приложении «В» к СТБ 1100-2007 «Пищевые продукты. Информация для потребителя. Общие условия». На пищевые продукты, наименования которых не включены в приложение «В» к СТБ 1100-2007 «Пищевые продукты. Информация для потребителя. Общие условия», изготовитель устанавливает срок хранения с указанием условий хранения [2].

Не стоит отождествлять срок годности с гарантийным сроком. Их главное отличие в том, что при истечении гарантийного срока товар (результат работы) может быть еще пригоден для использования и не утратил своих основных свойств, а при окончании срока годности товар (результат работы) утрачивает свои свойства и использовать его невозможно или опасно.

Чтобы определить, на протяжении какого срока потребитель может использовать товар по назначению введено такое понятие как «срок службы». Срок службы – календарный срок, в течение которого изготовитель (исполнитель) обязуется обеспечивать потребителю возможность использования товара (результата работы) по назначению и нести ответственность за недостатки, возникшие по его вине [1, ст. 1].

Продолжительность срока службы определяется изготовителем самостоятельно исходя из многих показателей (вида используемого материала, технологических возможностей, конструктивных особенностей и т. п.). Поэтому могут встречаться товары одного вида с разными сроками службы, произведенные разными изготовителями [3, с. 14].

Срок службы товара исчисляются с момента изготовления товара, а срок службы результата работы – со дня окончания выполнения работы.

Согласно нормативным предписаниям законодательства установление срока службы является правом, а не обязанностью изготовителя. Несмотря на это, исходя из интересов безопасности граждан, изготовитель (исполнитель) обязан устанавливать срок службы товара (результата работы) длительного пользования, в том числе комплектующих изделий и составных частей основного изделия, которые по истечении определенного срока могут представлять опасность для жизни, здоровья, наследственности, имущества потребителя и окружающей среды [1, ст. 13].

Перечень таких товаров утвержден Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14 июня 2002 года № 778. К ним относятся: автомобили, тракторы, мотоциклы, коляски детские и инвалидные; игрушки; инструменты, приборы и аппараты медицинские; очки и линзы для коррекции зрения; электромузыкальные инструменты; товары для физической культуры, спорта и туризма (кроме спортивной одежды и обуви) и т. д. [4].

В случае если изготовитель не установил на товар (результат работы) срок службы и реализация такого товара (результата работы) допускается без такого срока, он обязан обеспечить безопасность товара (результата работы) в течение десяти лет со дня реализации товара (результата работы) потребителю.

Необходимо отметить, что срок службы изделия обычно больше гарантийного срока, он устанавливается самими изготовителями и согласуется с потребителями.

Таким образом, несмотря на некоторые схожие критерии, гарантийный срок – это отдельная категория сроков, отличная от сроков годности и службы. Необходимо отметить, что данные сроки являются по своей правовой природе различными, но имеют важное значение для защиты и реализации прав граждан.

**Литература**

1 О защите прав потребителей: Закон Республики Беларусь, 9 янв. 2002 г., № 90-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 29.10.2015 № 313-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 2017. –2/2311.

2 Государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 1100-2007 «Пищевые продукты. Информация для потребителя. Общие условия»: утвержден Постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 12 апреля 2007 г. № 23 / В. Л. Гуревич. – Минск : БелГИСС, 2009. – 26 с.

3 Войцеховская, С. В. Значение сроков, установленных на товар (результат работы, услугу): гарантийный срок, срок службы, срок хранения и срок годности / С. В. Войцеховская // Товаровед & торговля. – 2013. – № 8. – С. 12–19.

4 О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей»: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 июня 2002 г. № 778: в ред. Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 20.12.2013 № 1113 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 2017. – 5/38196.

**УДК 342.723**

***А. Катион***

## К ВОПРОСУ О ПРАВАХ РЕБЕНКА

*Статья посвящена правам ребенка. Обобщаются различные виды прав детей, обобщаются специфические права, принадлежащие исключительно детям. Освещается проблема закрепления в законодательстве понятия «нерожденный ребенок» и наделения его правом на жизнь с момента зачатия.*

Конституция Республики Беларусь признает неотчуждаемость основных прав и свобод человека и принадлежность их каждому от рождения [1]. Правовое развитие права и обязанности ребенка получили в Законе Республики Беларусь «О правах ребенка» [2], Кодексе Республики Беларусь о браке и семье [3] и иных нормативных правовых актах.

Детям принадлежат различные личные, экономические, социально-культурные права.

К числу личных прав относится право на жизнь. Государство защищает жизнь ребенка от любых противоправных посягательств. Применение смертной казни и пожизненного

заключения в отношении лиц, совершивших преступления в возрасте до восемнадцати лет, не допускается (ст. 4). Ребенок имеет право на охрану государством достоинства личности. Согласно статье 28 Конституции Республики Беларусь каждый, в том числе и ребенок, имеет право на защиту от незаконного вмешательства в его личную жизнь, в том числе от посягательств на тайну его корреспонденции, телефонных и иных сообщений, на его честь и достоинство. В соответствии со ст. 5 Закона «о правах ребенка», каждый ребенок имеет право на охрану и укрепление здоровья. Государство создает надлежащие условия матери по охране ее здоровья в дородовой и послеродовой периоды, обеспечивает здоровое развитие ребенка, предоставляет детям бесплатную медицинскую помощь и санаторно-курортное лечение в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Дети имеют право на гражданство (ст. 7), право на уровень жизни и условия, необходимые для полноценного физического, умственного и духовного развития. Государственные органы через систему социальных и экономических мер обеспечивают создание этих условий (ст. 8), право на защиту своей личности от любых видов эксплуатации и насилия.

Государство обеспечивает неприкосновенность личности ребенка, осуществляет его защиту от всех видов эксплуатации, включая сексуальную, от физического и (или) психического насилия, жестокого, грубого или оскорбительного обращения, сексуальных домогательств, в том числе со стороны родителей или лиц, их заменяющих, и родственников, от вовлечения в преступную деятельность, приобщения к спиртным напиткам (ст. 9).

Ребенок имеет право самостоятельно определять свое отношение к религии, исповедовать любую религию или не исповедовать никакой. Государство не может вмешиваться в воспитание ребенка, основанное на определенном религиозном мировоззрении родителей или лиц, их заменяющих, и связанные с этим при участии ребенка совершение за пределами учебных заведений религиозных обрядов, соблюдение традиций, за исключением случаев, когда побуждение к религиозным действиям непосредственно угрожает жизни и здоровью ребенка, нарушает его законные права. В отношении ребенка, не достигшего пятнадцати лет, религиозные обряды отправляются с согласия родителей или лиц, их заменяющих (ст. 10).

Детям гарантировано право на получение, хранение и распространение информации, свободу мнений, убеждений и их свободное выражение. Каждый ребенок, способный формулировать свои взгляды, имеет право свободно их выражать по всем вопросам, которые его затрагивают, причем взглядам ребенка уделяется должное внимание в соответствии с его возрастом (ст. 11).

Дети имеют право на бесплатный проезд в городском пассажирском транспорте общего пользования (кроме такси), а также на автомобильном и железнодорожном транспорте общего пользования пригородного сообщения в возрасте до семи лет (ст. 12). На основании решений органов местного управления такая льгота может предоставляться школьникам старшего возраста.

Белорусское законодательство большое внимание уделяет правам детей, которые могут быть реализованы в семье. Так, ребенок имеет право на проживание в семье, знать обоих своих родителей, право на их заботу, совместное с ними проживание, за исключением случаев, когда разлучение с одним или обоими родителями необходимо в интересах ребенка. Право выбора одного из родителей для совместного проживания дается ребенку по достижении им десяти лет. Ребенок, проживающий отдельно от одного или обоих родителей в Республике Беларусь либо ином государстве, имеет право на поддержание регулярных личных отношений и прямых контактов с родителями, другими родственниками, за исключением случаев, когда такое общение не отвечает интересам ребенка. Родители или лица, их заменяющие, должны создавать необходимые условия для полноценного развития, воспитания, образования, укрепления здоровья ребенка и подготовки его к самостоятельной жизни в семье и обществе.

Каждый ребенок имеет право на имя. Право и обязанность определять собственное имя ребенка принадлежат родителям.

Таким образом, детям принадлежат специфические права.

Возникновение правоспособности у детей с момента рождения закреплено в гражданском законодательстве, нормами которого регулируются имущественные и связанные с ними личные неимущественные права. В то же время право на жизнь гарантируется каждому нормами конституционного права, в которых не установлено общих правил о моменте возникновения право- и дееспособности. Соответственно, государство, признавая и защищая права детей, то есть лиц, которые родились, может признавать и права детей, которые фактически зачаты, но еще не рождены, о чем пишется в юридической литературе [4, с. 117; 5, с. 58–59].

В то же время Конституция Республики Беларусь провозгласила, что человек, его права, свободы и гарантии их реализации являются высшей ценностью и целью общества и государства, и гарантировала каждому право на жизнь (ст. 24). Поскольку в Конституции отсутствует указание на момент, с которого начинают действовать права и свободы, ею гарантируемые, это дает возможность именно на основании ее норм гарантировать право на жизнь нерожденным детям.

**Литература**

1 Конституция Республики Беларусь, 15 марта 1994г. (с изменениями и дополнениями) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 188. – 1/6032.

2 Кодекс Республики Беларусь о браке и семье: Закон Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г. № 278 – З. – Минск : Амалфея, 2012. – 192 с.

3 О правах ребенка: Закон Респ. Беларусь, 19 ноября 1993г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004 г. № 107 – 2/1047.

4 Василевич, Г. А. Конституция. Человек. Государство. Книга вторая. Серия: «Право» / Г. А. Василевич. – Минск : Право и экономика, 2001. – 230 с.

5 Савина, И. В. Гражданско-правовой статус ребенка: основные правовые категории, их сущность и соотношение / И. В. Савина // Сац.-эканамічныя і прававыя даследванні. – 2011. – № 1. – С. 57–64.

**УДК 342.951**

***А. И. Коваль***

## СТАДИЯ НАЧАЛА АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРОЦЕССА ПО ДЕЛАМ О БЕЗОПАСНОСТИ ДВИЖЕНИЯ

*Статья посвящена вопросам привлечения к административной ответственности. В частности автор исследует начало административного процесса, анализирует историю закрепления поводов к возбуждению административного процесса, выделяет особенности в рамках правонарушений против безопасности движения и эксплуатации транспорта, рассматривая при этом положительные и отрицательные стороны фото-, видео-фиксации данных правонарушений.*

Важную роль в борьбе с правонарушениями играет не только закрепление на законодательном уровне норм, запрещающих противоправное поведение, но и административный процесс, который представляет собой совокупность последовательно совершаемых процессуальных действий, которые могут быть разделены на стадии. Данные стадии в свою очередь являются самостоятельной частью последовательно совершаемых процессуальных действий или операций, имеющих свои особенности, которые касаются

сторон этого процесса, их прав и обязанностей, процессуальных сроков, действий и характера оформляемых процессуальных документов.

Следует отметить, что значимое место среди стадий занимает стадия возбуждения административного процесса. Как правило, на данной стадии возникает вопрос об основаниях, которыми являются фактические данные, достаточные для предположения о совершении деяния, подпадающего под признаки того или иного административного правонарушения, и поводах к возбуждению дела об административном правонарушении.

Необходимо отметить, что в Процессуально-исполнительном кодексе об административных правонарушениях Республики Беларусь (далее – ПИКоАП Республики Беларусь) данная стадия именуется как начало административного процесса и до вступления его в силу такой стадии не было в действующем на тот момент Кодексе об административных правонарушениях 1984 г. Помимо этого не были определены и следующие поводы для начала административно-деликтного процесса: поступление заявления, сообщения должностного лица государственного органа, общественного объединения, иной организации или непосредственное обнаружение признаков административного правонарушения судом, органом, ведущим административный процесс. Данные поводы представляют собой поступившие в орган, ведущий административный процесс, источники первичных сведений о признаках совершения (или покушения) административного правонарушения. Так, например, поводом к возбуждению административного процесса будут являться фотоснимки, которые сделаны в процессе совершения правонарушения, в частности, например, с помощью автоматического фотодокументирующего прибора, когда совершается проезд перекрестка автомобилем на запрещающий сигнал светофора, а также иные поводы, полученные работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, или средствами фото- и киносъемки, видеозаписи, на транспортном средстве, что одновременно будет являться вещественным доказательством при рассмотрении дела об административном правонарушении.

Однако следует отметить некоторые недостатки такой фиксации правонарушений. В частности пропадает индивидуализация наложения административного взыскания, фактически отсутствуют общие принципы применения административных взысканий, касающиеся личности правонарушителя, смягчающие и отягчающие обстоятельства. Это складывается вследствие того, что согласно ч. $3^1$ ст. 10.3 ПИКоАП Республики Беларусь протокол об административном правонарушении в случаях фиксации превышения скорости движения, нарушения правил остановки или стоянки транспортного средства работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами не составляется [ст. 10.3, 1]. По факту фиксации превышения скорости транспортным средством сразу же выносится постановление о наложении административного взыскания, в связи с чем пропадает учет непредвиденных ситуаций, а также окружающей обстановки в целом, которая могла бы повлиять на совершение данного административного правонарушения, а также на определение размера административного взыскания. В особенности, это в большей степени касается фото-фиксации, в ходе которой получается только изображение транспортного средства, которое впоследствии прилагается к постановлению о наложении административного взыскания.

Что же касается видео-фиксации, то необходимо установить, что данный способ фиксации административного правонарушения является более эффективным, ведь он позволяет подробнее и точнее зафиксировать административное правонарушение, так как на видеоматериалах фиксируется отрезок пути транспортного средства, скорость, с которой оно в тот момент двигалось, а также окружающие условия его движения. Однако учет всех этих обстоятельств может быть возможен только после получения объяснений лица, в отношении которого ведется административный процесс. Вследствие чего видео-фиксацию следует считать не основанием для наложения административного

взыскания, а основанием привлечения к административной ответственности, а постановление о вынесении административного взыскания выносить после установления всех обстоятельств дела, что в рамках доказывания было бы более правильно [с. 251, 2]. Сохранился бы порядок доказывания виновности лица в административном правонарушении должностным лицом, которого в настоящее время согласно ч. 5 ст. 2.7 ПИКоАП Республики Беларусь освобождают от этой обязанности.

Таким образом, стадия возбуждения дела об административном правонарушении, будучи начальным этапом производства по делу, имеет предопределяющее значение для всего правоприменительного процесса. На данной стадии выясняется, имеется ли правовое основание для осуществления процессуальных действий в полном объеме.

Система фото-, видео-фиксации – это система, которая специально разработана для получения таких правовых оснований. Несмотря на некоторые недостатки, данная система помогает не только устанавливать правонарушителей, ее эффективность отмечается даже в рамках предотвращения и профилактики дорожно-транспортных правонарушений.

**Литература**

1 Процессуально-исполнительный кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях: Кодекс Респ. Беларусь, 20 дек. 2006 г., № 194-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 19.07.2016 г., № 407-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Дата доступа: 02.05.2017.

2 «Приоритетные направления развития правовой системы общества» (2012; Гомель). Международная практическая конференция «Приоритетные направления развития правовой системы общества», 6–7 апреля 2012 г.; [материалы] / редкол.: И. И. Эсмантович (отв. ред.) [и др.]. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2012. – 340 с.

**УДК 342.723**

***В. Козлова***

## ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В СОЦИАЛЬНО-ОПАСНОМ ПОЛОЖЕНИИ

*Статья посвящена исследованию и обобщению положений нормативных правовых актов, направленных на защиту прав детей, в случае невыполнения родителями обязанностей по воспитанию и содержанию детей. На основании комплексного анализа нормативных правовых актов делаются предложения по устранению пробелов в законодательстве, даются определения основных понятий, используемых в законодательстве, таких как «социально опасное положение», «ребенок, находящийся в социально-опасном положении».*

Ребенок имеет преимущественное право на проживание и воспитание в семье. Родители в свою очередь, обязаны заботиться о детях, их воспитании, развитии, питании. Если по каким-то причинам совместная жизнь с родителями не возможна, то ребенка изымают из семьи и помещают в детское учреждение. Одной из таких причин является нахождение ребенка в социально опасном положении. Однако понятие социально опасного положения не раскрывается в законодательстве, в частности в Декрете № 18 «О дополнительных мерах по государственной защите детей в неблагополучных семьях» от 24 ноября 2006 года [1]. По состоянию на 01.01.2017 в социально опасном положении в Республике Беларусь находятся 4 517 детей, которые проживают в 2 372 семьях.

В результате совместной деятельности всех заинтересованных служб и ведомств в 2016 году в связи с улучшением ситуации в семьях сняты с учета 3914 детей, находящихся в социально опасном положении. За этот период были признаны нуждающимся в государственной защите и отобраны у родителей 520 детей. Возвращены в биологические семьи 379 детей.

Согласно критериям и показателям неблагополучия семьи, утвержденных Приказом Министерства образования Республики Беларусь от 24 мая 2011 года № 336, таковыми являются: 1) длительная безработица одного (обоих) родителей, нежелание работать, а также частая смена мест трудоустройства; 2) длительный статус малообеспеченной семьи и низкий материальный достаток; 3) отсутствие элементарных продуктов питания, мебели, постельных принадлежностей, необеспеченность ребенка сезонной одеждой и обувью, школьными принадлежностями; 4) задолженность (более 6 месяцев) перед жилищно- коммунальными службами по квартирной плате и коммунальным платежам; 5) отсутствие в квартире (доме) электричества, отопления; 6) алкогольная или наркотическая зависимость родителей, постановка их на учет в наркологический или психоневрологический диспансер; 7) полное равнодушие родителей и отсутствие заботы и внимания к ребенку; 8) непосещение родителями учреждения образования, в котором воспитывается (обучается) ребенок, несмотря на неоднократные приглашения со стороны администрации; 9) систематическое применение к ребенку антипедагогических мер воздействия; 10) насилие и жестокое отношение к ребенку, пренебрежение его основными интересами и нуждами; 11) постановка родителей на учет в органах внутренних дел; 12) нарушение родителями общественного порядка по месту жительства, организация сборищ и притонов; 13) аморальный и паразитический образ жизни родителей (употребление спиртного, наркотиков, токсических веществ, бродяжничество, попрошайничество и т.д.), вовлечение ребенка в преступную деятельность и антиобщественное поведение; 14) проявления жестокости в семье (к жене, мужу, детям, престарелым родителям) и вне семьи; 15) наличие судимых членов семьи, приверженных к субкультуре преступного мира и другие [2].

Согласно пункту 3 Инструкции «О порядке выявления несовершеннолетних, нуждающихся в государственной защите», утвержденной Постановлением Министерства Образования Республики Беларусь от 28.07.2004 года, к несовершеннолетним, находящимся в социально опасном положении, относятся несовершеннолетние, которые:

– воспитываются в семье, где родители или иные их законные представители не исполняют или ненадлежащим образом исполняют свои обязанности по воспитанию, обучению или содержанию несовершеннолетних детей, либо отрицательно влияют на их поведение, либо жестоко обращаются с ними, вовлекают в преступную деятельность, приобщают к спиртным напиткам, немедицинскому употреблению наркотических, токсических, психотропных и других сильнодействующих, одурманивающих веществ, принуждают к занятию проституцией, попрошайничеством, азартными играми;

– вследствие безнадзорности или беспризорности находятся в обстановке, представляющей опасность для их жизни или здоровья либо не отвечающей требованиям к их воспитанию или содержанию, либо совершают правонарушения или иные антиобщественные действия;

– являются жертвами физического, психического или иного вида насилия;

– пострадали в результате военных действий, природных или техногенных аварий, бедствий, катастроф;

– оказались в других неблагоприятных условиях, экстремальных ситуациях [3].

Таким образом, основываясь на анализе положений нормативных правовых актов, социально опасное положение можно рассматривать в трех аспектах:

1) медицинском – семья, где наблюдаются медико-биологические отклонения у членов семьи, ярко выраженные заболевания, препятствующие полноценному функционированию семьи.

2) социально-административном – семья, условия и уровень жизни которой расцениваются как малопригодные или непригодные для проживания и развития детей.

3) психолого-педагогическом – семья, где нарушены внутрисемейные и внешние социальные связи, что ведет к личностной деформации членов семьи.

Из этого следует, что ребенок, находящийся в социально опасном положении – это лицо в возрасте до восемнадцати лет, которое вследствие безнадзорности или беспризорности находится в обстановке, представляющей опасность для его жизни или здоровья либо не отвечающей требованиям, предъявляемым к его воспитанию или содержанию, либо совершает правонарушения или иные антиобщественные действия. А социально опасное положение – это совокупность медицинских, социально-административных, психолого-педагогических показателей, ущемляющих либо нарушающих права и интересы детей.

Эти понятия следует закрепить в Декрете №18 «О дополнительных мерах по государственной защите детей в неблагополучных семьях» от 24 ноября 2006 года.

**Литература**

1 О дополнительных мерах по государственной защите детей в неблагополучных семьях: Декрет Президента Республики Беларусь, от 24 нояб. 2006 г. № 18 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 198. – рег. № 1/8110.

2 Программа воспитания и защиты прав и законных интересов детей, находящихся в социально опасном положении: Приказ Министерства образования Республики Беларусь, от 24 мая 2011 г. № 336 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 10.05.2017).

3 Об утверждении Инструкции о порядке выявления несовершеннолетних, нуждающихся в государственной защите: Постановление Министерства образования Республики Беларусь, от 28 июля 2004 г. № 47 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 156. – рег. номер 8/11511.

**УДК 342 (075.8)**

***Н. А. Кондратенко***

## К ВОПРОСУ О КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Статья посвящена конституционно-правовой ответственности Главы государства Республики Беларусь. Автором рассмотрены следующие аспекты конституционно-правовой ответственности: глава государства как субъект конституционной ответственности, основания и меры конституционной ответственности, применяемые к Президенту Республики Беларусь, проблемы данного вида ответственности и пути их решения.*

Обращаясь к субъектам конституционной ответственности, необходимо особое, скрупулезное, неконъюнктурное внимание уделить вопросам конституционной ответственности главы государства. Это диктуется тем, что новейшая конституционная доктрина основных законов многих государств СНГ характеризует президента как гаранта конституций, что ассоциируется с применением главой государства мер конституционной ответственности к другим субъектам этой ответственности. Но наряду с этим президент также является субъектом конституционной ответственности [1, с. 2].

Юридическая ответственность главы государства весьма специфична: в виду обладания им особого конституционно-правового статуса, связанного с выполнением высших управленческих и представительских функций, глава государства обладает практически полным юридическим иммунитетом, абсолютной невосприимчивостью к мерам административной и уголовной ответственности [2, с. 6–7].

На наш взгляд, конституционно-правовую ответственность президента можно определить как ответственность особого субъекта конституционно-правовых отношений – президента как главы государства – за действие или бездействие, нарушающие правовые установления конституции, либо за деяния уголовно-правового характера высокой степени общественной опасности, а также за действие либо бездействие, хотя прямо и не нарушающие формально определенной нормы права, но, тем не менее, ставящие под угрозу исполнение президентом возложенных на него функций [3, с. 2].

Считаем важным акцентировать внимание на основаниях привлечения главы государства к конституционно-правовой ответственности. В теории права различают фактические и юридические основания привлечения субъекта к ответственности. Фактическим основанием привлечения лица к ответственности выступает правонарушение, совершенное им, а юридическим основанием привлечения субъекта к юридической ответственности выступают норма (нормы) права, а также правоприменительный акт. К основаниям привлечения главы государства к конституционно-правовой ответственности в ретроспективном аспекте следует отнести совершение им проступка, нарушающего нормы конституционного права либо иных отраслей права. При этом, как справедливо отмечает М. Статкявичус, основанием для конституционно-правовой ответственности могут быть лишь самые серьезные проступки лица, дискредитирующие авторитет власти, иначе не были бы обеспечены неприкосновенность и независимость должностных лиц, возможность государственных органов нормально работать [4, с. 196].

Анализ норм позволяет выделить следующие базовые основания для привлечения главы государства к конституционно-правовой ответственности: нарушение конституции и иных нормативно-правовых актов, совершение главой государства преступления, нарушение или отказ в принесении присяги, нарушение (несоблюдение) прав и свобод человека и гражданина, невыполнение или ненадлежащее исполнение конституционных обязанностей, грубое нарушение должностных обязанностей, злоупотребление правами (полномочиями), превышение власти (полномочий), нарушение требований о несовместимости, несоблюдение ограничений по должности, Недостойное (неэтичное) поведение, совершение дискредитирующих действий.

Мерами взыскания, которые применяются к главе государства (исходя из анализа национального законодательства и законодательства иных государств) являются:

- отрешение главы государства от должности;
- смещение с должности главу государства;
- отстранение от должности главу государства;
- признание акта главы государства неконституционным.

За совершенные деликты президент подлежит отрешению (смещению) от должности. Анализ законодательства позволяет сделать вывод, что институт оснований ответственности носит смешанный характер, что проявляется в отсутствии единой системы конституционной ответственности, то есть совокупности конституционных (политических деликтов и уголовных деликтов).

На законодательном уровне никак не регламентирован вопрос о порядке проведения расследования выдвинутого обвинения в отношении Президента Республики Беларусь. По нашему мнению необходимо данный вопрос регламентировать законодательно, на основе положений уголовно-процессуального законодательства с учетом специфики конституционно-правовой ответственности.

С целью обеспечения целей конституционно-правовой ответственности основания привлечения и меры ответственности должны быть ясными, четкими, однозначными

и непротиворечивыми, поскольку расплывчатость оснований или их полное отсутствие могут быть использованы как средство политической борьбы и давления на главу государства [3, с.14].

В качестве путей реализации и усовершенствования законодательства в данной области, можно рассмотреть вопрос о расширении компетенции Конституционного Суда и наделении его функциями по участию в процедуре привлечения к конституционно-правовой ответственности на этапе расследования обстоятельств дела.

Как альтернативу, можно предложить идею о создании отдельного нормативно-правового акта, обеспечивающего полное и системное регулирование общественных отношений в данной области, включающего: общие положения, определяющие понятие, виды, признаки и составы конституционных правонарушений. Также можно выделить специальную часть, закрепляющая ответственность за совершенное конституционного правонарушения, исходя из определения конкретного субъекта, совершившего правонарушение и учитывая все обстоятельства совершения противоправного деяния.

Решение данной проблемы позволит сформировать единое мнение по поводу данной темы и устранить разногласия, сформировавшиеся учеными-юристами, изучающими вопрос нарушения конституционно-правовых норм.

**Литература**

1 Кривенко, Л. Т. Проблемы соотношения конституционного процесса и конституционной ответственности президента: дис. … д-к юрид.наук / Л. Т. Кривенко. – Украина. – 10 с.

2 Рунец, С. В. Ответственность главы государства: Россия и зарубежный опыт: дис. … кандидата юрид. наук: 12.00.02 / С. В. Рунец. – Краснодар, 2008. – С. 161.

3 Ханько, Д. Н. Конституционно-правовая ответственность главы государства в постсоветских республиках / Д. Н. Ханько// Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – Минск, 2010.

4 Статкявичюс, М. Конституционная практика Литвы: ответственность в порядке импичмента / М. Статкявичюс // Сравнительное конституционное обозрение. – 2004. – № 3. – С. 195–201.

**УДК 347.728.4:332.83**

***Е. А. Лапицкая***

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЖИЛИЩНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Статья посвящена изучению жилищных облигаций в строительстве. В данной статье выделены положительные и отрицательные черты использования жилищных облигаций при финансировании строительства, также описан порядок приобретения жилого помещения с использованием облигации. Исходя из изложенного, можно сделать выводы о целесообразности использования жилищных облигаций в строительстве.*

Жилищная облигация является именной ценной бумагой, удостоверяющей внесение ее владельцем денежных средств на строительство жилого помещения. К размещению допускаются только жилищные облигации, прошедшие государственную регистрацию в Государственном реестре ценных бумаг [1].

Заказчиком в строительной деятельности является юридическое лицо, финансирующее возведение, реконструкцию, реставрацию, ремонт, снос, благоустройство объекта жилищного строительства.

Порядок приобретения жилого помещения при помощи жилищных облигаций предусматривает:

1 Заключение с застройщиком-эмитентом договор строительства жилого помещения и договор купли-продажи (размещения) жилищных облигаций.

2 Производство оплаты жилищных облигаций в любом банке, на усмотрение покупателя.

3 Получение в Депозитарии выписку, подтверждающую зачисление на счет «депо» покупателя жилищных облигаций.

4 Выдачу поручения Депозитарию на перевод жилищных облигаций на счет «депо» застройщика.

5 Регистрацию права собственности на жилое помещение и получение технического паспорта. После государственной регистрации права собственности эмитент должен передать владельцу жилищных облигаций жилое помещение, комплект ключей и документы на установленное оборудование.

Договор должен предусматривать обязательства эмитента по строительству жилого помещения владельцу жилищных облигаций. Если эмитент не исполняет обязательства по строительству жилого помещения, владелец жилищных облигаций вправе потребовать полного возмещения причиненных ему убытков, а также возврата денежных средств с учетом индексации.

Возврат владельцам жилищных облигаций денежных средств осуществляется в течение 6 месяцев со дня подписания соглашения о расторжении договора с эмитентом (вступления в законную силу решения суда о расторжении договора с эмитентом), но не позднее одного месяца с даты начала погашения жилищных облигаций, установленной решением о выпуске жилищных облигаций [2].

Преимущества жилищных облигаций:

1 Цена жилого помещения, построенного с привлечением жилищных облигаций, является более низкой по сравнению с ценой долевого строительства.

2 Эквивалент стоимости жилищной облигации не подлежит изменению в течение всего срока ее обращения.

3 При долевом строительстве необходимо сделать существенный первоначальный взнос. Оплата строительства при помощи жилищных облигаций не требует внесения первоначального взноса.

4 Гарантом выпуска и погашения жилищных облигаций, как правило, выступает банк, что позволяет надеяться на возврат всей уплаченной суммы в случае банкротства эмитента, застройщика.

Наряду с положительными качествами использования жилищных облигаций при финансировании строительства, есть и отрицательные:

1 Денежные средства, привлекаемые для долевого строительства, аккумулируются на специальных счетах, открытых для каждого многоквартирного жилого дома. Целевое расходование денежных средств со спецсчета на строительство дома контролируется банком.

При оплате жилищных облигаций денежные средства аккумулируются на расчетном счете застройщика. При расходовании средств банк застройщика не обязан контролировать их целевое использование на строительство конкретного объекта.

2 При долевом строительстве застройщик обязан соблюдать нормативы оценки финансовой устойчивости своей деятельности.

Строительство жилья с использованием жилищных облигаций не требует соблюдения застройщиком дополнительных требований к своей финансовой устойчивости.

3 Договор создания объекта долевого строительства подлежит обязательной регистрации в местном исполнительном и распорядительном органе, выдавшем застройщику разрешительную документацию на долевое строительство. Данный договор считается

заключенным со дня его регистрации. Все платежи для оплаты цены объекта долевого строительства вносятся дольщиком только после регистрации договора.

Договор строительства жилого помещения с использованием жилищных облигаций регистрации в государственных органах не подлежит.

4 Белорусские банки очень слабо вовлечены в кредитование населения при оплате строительства жилья с помощью жилищных облигаций, в этом и заключается проблема использования жилищных облигаций в строительстве на сегодняшний день.

Строительство с использованием жилищных облигаций на сегодняшний день является достаточно быстрым и надежным способом получения жилья, но на данный момент это не так развито и распространено в Республике Беларусь. Для решения данной проблемы целесообразно закрепить в локальных нормативных правовых актах возможность использования облигаций при выдаче кредитов на строительство.

**Литература**

1 Инструкция о порядке эмиссии, обращения и погашения жилищных облигаций: утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2016 – № 54.

2 Шанюкевич, И. В. Жилищные облигации – инвестиционный инструмент на рынке жилой недвижимости / И. В. Шанюкевич. – 2010. – 255 с.

**УДК 342.743:336.225.66(470)**

***В. Л. Макурина***

## К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОМ НАЛОГОВОМ ВЫЧЕТЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*В статье рассматриваются особенности правового регулирования подоходного налога, в частности порядок предоставления социального налогового вычета в сумме расходов за медицинские услуги и лекарства в Российской Федерации, который предлагается закрепить в налоговом законодательстве Республики Беларусь.*

На сегодняшний день налог на доходы физических лиц или подоходный налог присутствует в налоговых системах практически всех стран. Подоходный налог имеет всеобъемлющий характер, поскольку налогоплательщиками являются практически все физические лица как резиденты, которые уплачивают подоходный налог с доходов, полученных на территории государства и за его пределами, так и нерезиденты, уплачивающие подоходный налог с доходов, полученных на территории государства. Действующая в стране система подоходного налогообложения оказывает влияние и на заинтересованность в трудовой деятельности, а также обладает большими возможностями воздействия на уровень реальных доходов населения, что отражается на уровне социально-экономического развития страны в целом. В связи с этим исследование вопросов взимания подоходного налога является весьма актуальным.

Совершенствуя национальное законодательство в области подоходного налогообложения, необходимо использовать и адаптировать международный опыт. В этой связи важным является изучение опыта функционирования налоговых систем, прежде всего, в странах СНГ, выявление их преимуществ и недостатков. Данные исследования могут являться базисом для совершенствования национальной системы подоходного налогообложения физических лиц. Помимо этого в рамках создания Евразийского экономического союза необходима унификация налогового законодательства, поскольку функционирование такого экономического объединения предполагает свободное движение трудовых ресурсов и капитала.

Следует отметить, что основные принципы налогообложения физических лиц в Российской Федерации аналогичны принципам налогообложения в большинстве стран мира. Как и во многих государствах налоговое законодательство Российской Федерации предусматривает предоставление физическим лицам социальных налоговых вычетов.

Отдельно остановимся на таком важном социальном налоговом вычете как вычет в сумме расходов за медицинские услуги и лекарства, предусмотренном пунктом 3 статьи 219 Налогового кодекса Российской Федерации.

Условиями получения налогового вычета при оплате медицинских услуг являются:

– оплата услуг по собственному лечению или лечению ближайших родственников (супруг, родители, дети до 18 лет), предоставленных медицинскими учреждениями России;

– оплаченные услуги входят в специальный перечень медицинских услуг, по которым предоставляется вычет (перечень услуг определен в Постановлении Правительства Российской Федерации от 19.03.2001 № 201);

– лечение проводилось в медицинском учреждении, имеющем лицензию на осуществление медицинской деятельности [1].

Условиями получения налогового вычета при оплате медикаментов являются:

– оплата за счет собственных средств медикаментов для себя или ближайших родственников, назначенных лечащим врачом;

– оплаченные медикаменты входят в специальный перечень медикаментов, по которым предоставляется вычет (этот перечень медикаментов определен в Постановлении Правительства Российской Федерации от 19.03.2001 № 201) [1].

Для получения данного социального вычета в налоговый орган необходимо представить:

– налоговую декларацию;

– справку, подтверждающую полученный доход и сумму удержанного налога за год, в котором расходовались деньги на медикаменты и медицинские услуги;

– договор с медицинским учреждением;

– справка об оплате медицинских услуг;

– документы, подтверждающие расходы на медикаменты [2, с. 63].

Аналогичный налоговый вычет целесообразно ввести и в Республике Беларусь с целью оказания государством поддержки лицам, нуждающимся в медицинской помощи.

Для этих целей необходимо дополнить пункт 1 статьи 165 Налогового кодекса Республики Беларусь подпунктом 1.4 следующего содержания:

«1.4. в сумме, уплаченной плательщиком налога в налоговом периоде за медицинские услуги, оказанные медицинскими организациями, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими медицинскую деятельность, ему, его супругу (супруге), родителям, детям (в том числе усыновленным) в возрасте до 18 лет, подопечным в возрасте до 18 лет (в соответствии с перечнем медицинских услуг, утвержденным Советом Министров Республики Беларусь), а также в размере стоимости лекарственных препаратов для медицинского применения (в соответствии с перечнем лекарственных средств, утвержденным Советом Министров Республики Беларусь), назначенных им лечащим врачом и приобретаемых налогоплательщиком за счет собственных средств.

При применении социального налогового вычета, предусмотренного настоящим подпунктом, учитываются суммы страховых взносов, уплаченные плательщиком налога в налоговом периоде по договорам добровольного личного страхования, а также по договорам добровольного страхования своих супруга (супруги), родителей, детей (в том числе усыновленных) в возрасте до 18 лет, подопечных в возрасте до 18 лет, заключенным им со страховыми организациями, имеющими лицензии на ведение соответствующего вида деятельности, предусматривающим оплату такими страховыми организациями исключительно медицинских услуг.

По дорогостоящим видам лечения в медицинских организациях, у индивидуальных предпринимателей, осуществляющих медицинскую деятельность, сумма налогового вычета принимается в размере фактически произведенных расходов. Перечень дорогостоящих видов лечения утверждается постановлением Совета Министров Республики Беларусь.

Вычет сумм оплаты стоимости медицинских услуг и (или) уплаты страховых взносов предоставляется плательщику налога, если медицинские услуги оказываются в медицинских организациях, у индивидуальных предпринимателей, имеющих соответствующие лицензии на осуществление медицинской деятельности, выданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а также при представлении плательщиком налога документов, подтверждающих его фактические расходы на оказанные медицинские услуги, приобретение лекарственных препаратов для медицинского применения или уплату страховых взносов.

Указанный социальный налоговый вычет предоставляется плательщику налога, если оплата стоимости медицинских услуг и приобретенных лекарственных препаратов для медицинского применения и (или) уплата страховых взносов не были произведены за счет средств нанимателей.

Таким образом, налоговые вычеты являются мощным инструментом воздействия государства на те или иные процессы в экономике и обществе. И введение налогового вычета в сумме расходов за медицинские услуги и лекарства является необходимым в целях совершенствования системы подоходного налогообложения физических лиц в частности, и всей экономики Республики Беларусь в целом.

**Литература**

1 Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Компьютерная справочная правовая система КонсультантПлюс: Компьютерная справочная правовая система КонсультантПлюс 2016. – Режим доступа: base.consultant.ru. – Дата доступа: 10.02.2017.

2 Ефимова, Е. Г. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Е. Г. Ефимова, Е. Б. Поспелова. – М. : МИИР, 2014. – 235 с.

**УДК 342.743:336.221:351.752.175(47+57)**

***Н. О. Радькова***

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИГОРНОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

*В статье рассматриваются особенности правового регулирования подоходного налога, в частности порядок предоставления социального налогового вычета в сумме расходов за медицинские услуги и лекарства в Российской Федерации, который предлагается закрепить в налоговом законодательстве Республики Беларусь.*

Игорная деятельность на просторах Содружества независимых государств (далее – СНГ) носит крайне неопределенный характер. Ряд государств запрещают игорный бизнес в любых формах, например, Кыргызстан, Узбекистан. Главной целью запрета является предупреждение негативных последствий игорного бизнеса, то есть в основе лежит виду существования сложившегося в 1990-х стереотипа о том, что деятельность в сфере игорного бизнеса использовалась исключительно для легализации доходов, полученных преступным путем, и для иных незаконных действий.

Большинство же государств СНГ идут по пути ограничения игорного бизнеса, преимущественно в территориальном смысле. При этом в Российской Федерации (далее –

РФ), Армении, Казахстане, ограничение игорного бизнеса произошло посредством создания игорных зон, а Таджикистан, в отличие от иных государств восточноевропейского региона, пошел по пути снижения ставок для организаторов азартных игр, осуществляющих деятельность за пределами крупных городов.

Анализ законодательства в сфере налогообложения игорного бизнеса позволяет сделать вывод о том, что страны СНГ повышают статус налога на игорный бизнес, закрепляя его в своих Налоговых кодексах. Первым этапом к созданию законодательства в сфере игорного бизнеса, в том числе его налогообложения, стало принятие специального законодательства. Например, в РФ до закрепления налога на игорный бизнес в Налоговом кодексе существовал Федеральный Закон от 31 июля 1998 г. № 142-ФЗ «О налоге на игорный бизнес», и только с 2004 года Налоговый кодекс РФ был дополнен главой 29 «Налог на игорный бизнес».

Практически все государства-члены СНГ прошли подобный путь, за исключением Армении, поскольку законодательство в сфере игорного бизнеса представлено, главным образом, Законом «Об играх с выигрышем и игорных домах» и Законом «О государственной пошлине», то есть элементы налога на игорный бизнес расположены не в одном, а нескольких нормативных правовых актах. К тому же законодательство Армении не выделяет самостоятельного налога на игорный бизнес, а налогообложение данной сферы осуществляет посредством государственной пошлины.

Особое внимание следует уделить налоговому законодательству в сфере игорного бизнеса федеративных государств. Например, основу игорного законодательства РФ составляет именно федеральное законодательство, но субъекты федерации уполномочены устанавливать конкретные размеры ставок налога на игорный бизнес в пределах, установленных Налоговым кодексом РФ.

Плательщиками налога на игорный бизнес в странах СНГ являются преимущественно юридические лица, осуществляющие свою деятельность на территории того или иного государства. Налоговый период чаще всего составляет месяц.

Что касается объекта налогообложения и ставок налога на игорный бизнес, то в мировой практике сложилось три основные системы налогообложения игорного бизнеса:

1) налогами облагается валовая выручка или доходы;

2) налогами облагается игровое оборудование;

3) с мешанная система, когда налогом облагаются как валовая выручка, так и игровое оборудование [1].

Первая система характерна для европейских государств (Великобритания, Дания). В качестве объекта налогообложения в этом случае выступает валовый доход, а ставки – процентные.

Смешанная система характерна для штата Невада в США со всемирно известным Лас-Вегасом. Следует отметить, что смешанная система в настоящее время имеет место и в Республики Беларусь, где был осуществлен переход к комбинированному налогообложению, включающему фиксированный налог и определенный процент с оборотов игорного бизнеса, введенный с 1 января 2014 г.

Для стран СНГ преимущественно характерна система, где в качестве объекта налогообложения устанавливают именно игорное оборудование и фиксированные ставки налога на игорный бизнес, т.е. налог реальный, а доход, полученный от деятельности в сфере азартных игр не учитывается.

Территориальное ограничение игорного бизнеса в государствах СНГ, а также возникновение возможности организации игорного бизнеса онлайн повлияло на подходы к определению основных элементов налога на игорный бизнес, в частности объекта налогообложения и налоговой ставки. Так, налоговые ставки в ряде стран региона могут дифференцироваться не только в зависимости от вида игрового оборудования, как было ранее. В настоящее время дифференциация проводится по территориальному

принципу. Например, в Армении ставка пошлины меняется в зависимости от места, где осуществляется деятельность организатора азартных игр. При этом объектом налогообложения игорного бизнеса является не игорное оборудование, а сама деятельность по организации и проведению азартных игр. Таджикистан снижает ставки посредством установления коэффициентов для городов разного уровня подчинения.

В Казахстане и РФ в качестве самостоятельных объектов налогообложения выделены электронные кассы, процессинговый центр букмекерской конторы и тотализатора с возможностью участия в игре онлайн.

В таблице 1 представлены основные элементы налога на игорный бизнес в странах СНГ.

Таблица 1 – Сравнительный анализ основных элементов налога на игорный бизнес в странах СНГ.

| Страна | Название | Объект налогообложения | Налоговая ставка | Налоговый период |
|---|---|---|---|---|
| РФ | налог | игорное оборудование | фиксированная | месяц |
| Казахстан | налог | игорное оборудование | фиксированная | квартал |
| Армения | гос. пошлина | деятельность в сфере игорного бизнеса | фиксированная | год |
| Таджикистан | налог | игорное оборудование | фиксированная (установлены зональные коэффициенты) | месяц |
| Туркменистан | налог | игорное оборудование | фиксированная | месяц |

Таким образом, в странах СНГ наблюдается единая тенденция развития игорного бизнеса и его налогообложения, обусловленная общим прошлым в составе одной страны и заимствованием моделей регулирования игорного бизнеса друг у друга.

**Литература**

1 Концепция развития игорного бизнеса в Республике Беларусь: утв. Постановлением Сов. Мин. Респ. Беларусь от 12 января 2011г. № 31 // Национальный правовой портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005–2017. – Режим доступа: http://www.pravo.by› pdf/2011-9/2011-9(020-032).pdf – Дата доступа: 10.05.2017.

**УДК 34.096**

***А. С. Сахвон***

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В статье рассматривается понятие персональных данных и его содержание в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Проанализированы законодательные акты, составляющие правовую основу защиты персональных данных. Рассмотрен актуальный перечень баз персональных данных Республики Беларусь и обозначены проблемные моменты, касающиеся защиты персональных данных, порядка их доступа и ответственности в этой сфере.*

Широкое распространение и применение информационных технологии обеспечивает гражданам реализацию одного из главных демократических прав на свободу информации, а ведение масштабных автоматизированных баз данных не только существенно оптимизирует процессы принятия решении, но и облегчает гражданам доступ к услугам цифрового рынка от использования кредитных карт до формирования биометрического портрета и прогнозирования возможных заболевании.

Вместе с тем, активное использование персональных данных органами государственной власти, коммерческими и общественными организациями существенно усиливает риск несанкционированного вторжения посторонних лиц в частную жизнь, создает угрозу нарушения одного из его основополагающих естественных прав – права на неприкосновенность частной жизни.

В Республике Беларусь основы защиты персональных данных устанавливает статья 28 (гарантирует право на защиту гражданина от незаконного вмешательства в его личную жизнь, в том числе от посягательства на таи ну его корреспонденции, телефонных и иных сообщении, на его честь и достоинство) и статья 34 (пользование информацией может быть ограничено законодательством в целях защиты чести, достоинства, личной и семейной жизни граждан и полного осуществления ими своих прав) Конституции Республики Беларусь [1].

В соответствии со статьей 2 Закона Республики Беларусь, персональные данные физических лиц – совокупность основных и дополнительных персональных данных, а также данных о реквизитах документов, подтверждающих основные и дополнительные персональные данные конкретных физических лиц.

К основным персональным данным относятся: идентификационный номер; фамилия, собственное имя, отчество; пол; дата рождения; место рождения; цифровой фотопортрет; данные о гражданстве; данные о регистрации по месту жительства и (или) месту пребывания; данные о смерти или объявлении физического лица умершим, признании безвестно отсутствующим, недееспособным, ограниченно дееспособным.

К дополнительным персональным данным относятся данные: о родителях, опекунах, попечителях, семейном положении, супруге, ребенке (детях) физического лица; о высшем образовании, ученой степени, ученом звании; о роде занятий; о пенсии, ежемесячном денежном содержании по законодательству о государственной службе, ежемесячной страховой выплате по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; о налоговых обязательствах; об исполнении воинской обязанности.

К данным о реквизитах документов, подтверждающих основные и дополнительные персональные данные относят: название документа; серия; номер; дата выдачи (принятия); срок действия; наименование организации, выдавшей (принявшей) документ. Перечень является исчерпывающим [2].

Все персональные данные заносятся в регистр, формирование которого и последующая актуализация содержащейся в нем информации производятся государственными организациями.

Основными базами персональных данных в Республике Беларусь являются: Регистр населения (Министерство внутренних дел); Персонифицированный учет (Фонд соцзащиты населения Министерства труда и социальной защиты); Кредитный регистр (Национальный банк); База данных о гражданах, право на выезд которых временно ограничено (Министерство внутренних дел); База данных абонентов сотовой связи (провайдеры услуг); Автоматическая информационная система (Расчет) / ЕРИП (Национальный банк); Единый государственный банк данных о правонарушениях (Министерство внутренних дел); База данных дактилоскопической регистрации (Министерство внутренних дел) [3].

Персональные данные из регистра предоставляются организациям, нотариусам и физическим лицам. Законом не определен порядок доступа государственных органов (перечень субъектов, которым в соответствии с их компетенцией необходима соответствующая информация; условия получения информации; срок предоставления; перечень информации и др.) к персональным данным, которые в силу выполнения своих профессиональных обязанностей имеют к ним доступ и взаимодействуют между собой.

У граждан отсутствует возможность знать кто, когда и с какой целью собирает их персональные данные, кто обращается к их персональной информации, хранящейся в государственных базах данных.

Одной из проблем защиты персональных данных является неоправданно длинные сроки хранения информации. Так, информация о привлечении лица к административной ответственности хранится вплоть до смерти человека, а по законодательству, лицо спустя год считается не привлекавшийся к административной ответственности.

Республика Беларусь не присоединилась к открытой Конвенции Совета Европы № 108 «О защите частных лиц в отношении автоматизированной обработки данных личного характера» [4]. Важно присоединится к Конвенции с тем, чтобы персональные данные наших граждан пользовались одинаковой защитой во всем пространстве.

На сегодняшний день отсутствуют и специальные составы правонарушений и преступлений за незаконное распространение и использование персональных данных, что затрудняет вопросы квалификации.

Соответствующие незаконные деяния охватываются общими составами, такими как: несанкционированный доступ к компьютерной информации (статья 22.6 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях); незаконные собирание либо распространение информации о частной жизни (статья 179 Уголовного кодекса Республики Беларусь); несанкционированный доступ к компьютерной информации (статья 349 Уголовного кодекса Республики Беларусь) [5–6].

Анализ законодательства в области персональных данных показывает наличие пробелов в правовом регулировании отдельных вопросов. Решение задачи защиты персональных данных – это непростой процесс анализа последствий с учетом интересов различных сторон в конкретной ситуации.

**Литература**

1. Конституция Республики Беларусь 1994 г. (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Мн. : Амалфея, 2005. – 48 с.

2. О регистре населения [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 21 июля 2008 г. - Режим доступа: http://mvd.gov.by/imgmvd/dgim/418.pdf – Дата доступа : 10.05.2017.

3. Доступ к информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.lawtrend.org/wp- 2014.pdf Дата доступа: 10.05.2017.

4. Конвенция №108 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
https://rm.coe.int/1680078c46 Дата доступа: 10.05.2017.

5. Кодекс об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 21 пар. 2003г., № 194-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 19.07.2016 г., № 407-3 // Консультант Плюс: Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

6. Уголовный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. :одобр. Советом Респ. 8 июня 2001г. : текст Кодекса по состоянию на 5 января 2016 г. / Нац. Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2016.

**УДК 347.7066(476)**

***Ю. Е. Серов***

# ЛОМБАРДЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

*Статья посвящена истории становления и правовому положению таким микрофинансовым организациям как ломбарды. В данной статье мы рассмотрели, что из себя представляют ломбарды, порядок выдачи ими микрозайма, привели актуальную статистику об их количественном составе на территории Республики Беларусь. Ввели предложения по усовершенствованию по микрофинансированию такому особому субъекту.*

На территории Беларуси, первый ломбард был открыт в Минске 22 марта 1891 г. и располагался по адресу: Монастырский переулок, 9, в доме городского управления. Предпринимались попытки открыть подобное финансовое объединение в Витебске (19 февраля 1896 г.) и Бобруйске (в 1902 г.). 12 августа 1900 г. начал свою деятельность ломбард в Гомеле. В белорусских архивах имеются сведения лишь о деятельности Минского и Гомельского городских ломбардов. Данные по Минскому городскому ломбарду охватывают период с 1897 г. по 1915 г. Из ежегодных отчетов известно, что ломбард вносил 2% своих сборов в доход города – Минскую городскую управу, контролировавшую его деятельность. Ломбард также сотрудничал с Минским аукционным залом, который помогал реализовывать просроченные залоги, за что получал 2 % со сборов.

На сегодняшний день, количество самих ломбардов, а также порядок их функционирования, колоссально отличен от времен их первого становления. По состоянию на май 2017 г., согласно реестру микрофинансовых организаций, в Республике Беларусь зарегистрировано 123 микрофинансовые организации, большая часть которых – ломбарды.

Ломбарды в Республике Беларусь, представляют собой, специализированные коммерческие микрофинансовые организации, обеспечивающие выдачу под процент денежных средств заемщику (микрозайм), путем принятия в залог принадлежащее последнему движимое имущество, предназначенного для личного, семейного или домашнего пользования.

Возможность выдачи микрозайма ломбардами возникла с момента подписания 30 июня 2014 года президентом Республики Беларусь Указа № 325 «О привлечении и предоставлении займов, деятельности микрофинансовых организаций» (далее – Указ). В соответствии с Указом, деятельность по предоставлению микрозаймов (микрозаймы – заем, не превышающий 15 000 базовых величин на одного заемщика) признается деятельностью по предоставлению трех и более микрозаймов в течение календарного месяца одному или нескольким заемщикам.

Порядок выдачи залога под процент ломбардами, регулируется утверждаемой организацией и Национальным банком Республики Беларусь правилами предоставления микрозаймов организацией (далее – Правила). Они, в свою очередь, регламентированы инструкцией утвержденной Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 17.12.2014 № 776 «О требованиях к содержанию утверждаемых микрофинансовой организацией правил предоставления микрозаймов и порядке представления микрофинансовыми организациями информации о предоставлении микрозаймов» (далее – Инструкция). В отношении коммерческих микрофинансовых организаций, существует отдельный перечень требований, содержащийся в части 2 пункта 2 Правил, в частности: перечень движимого имущества, принимаемого в залог, и требования к нему, порядок оценки движимого имущества, принимаемого в залог, порядок возврата движимого имущества, переданного в залог, в том числе в течение месячного срока после наступления

установленного договором микрозайма до дня возврата суммы микрозайма и др. Следует отметить, что в случае, если заемщиком, в течение 1 месяца после наступления срока выполнения обязательств, предусмотренного договором залога, не будет возвращена одолженная денежная сумма, с установленными процентами, то залогодатель имеет полное право реализовать отданное в залог имущество, в целях удовлетворения обязательства.

Данный порядок урегулирован Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национальным Банком Республики Беларусь от 19 апреля 2016 г. № 315/11 «Об утверждении Правил самостоятельного обращения взыскания на движимое имущество, предназначенное для личного, семейного или домашнего использования, которым обеспечено исполнение обязательств по договору, и его самостоятельной реализации коммерческой микрофинансовой организацией». Реализация стоимости заложенного имущества не может быть ниже установленной в договоре залога, либо залоговом билете. В случае, если движимое имущество не удается реализовать, по первоначально установленной цене, коммерческая микрофинансовая организация может снижать цену реализации заложенного движимого имущества через каждые 10 дней не более чем на 20 % от последней установленной цены реализации неограниченное количество раз.

В связи со спецификой деятельности таких коммерческих микрофинансовых организаций как ломбардов, а также с наличием тенденции их прироста, предлагаем:

1. Объединить нормы, регулирующие порядок функционирования коммерческих микрофинансовых организаций, – в один централизованный нормативный правовой акт;

2. Установить порядок реализации предмета залога, стоимость которого превышает 50 б.в., путем проведения публичного аукциона, в случае, если в течение 10 дней после просрочки срока возврата микрозайма, не найдется покупателя на данное движимое имущество.

3. Установить норму, согласно которой, при невозможности реализации движимого имущества и снижении его первоначальной цены более чем на 80 %, заемщик имеет право выкупа движимого имущества у залогодателя по истечению 10 дней, после самого снижения.

4. Установить запрет на повышение процентной ставки до момента выплаты заемщиком долга, а также до момента полной реализации движимого имущества.

## Литература

1 Дроздова, Е. А. История становления ломбардов в Европе, России и Беларуси в XVIII – XIX веках / Е. А. Дроздова // Банкаўскі веснік. – 2008. – № 9. – С. 37–39.

2 О привлечении и предоставлении займов, деятельности микрофинансовых организаций: указ Президента Республики Беларусь от 30 июня 2014 года № 325// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]/ ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информацииРесп. Беларусь. – Минск, 2017.

3 О требованиях к содержанию утверждаемых микрофинансовой организацией правил предоставления микрозаймов и порядке представления микрофинансовыми организациями информации о предоставлении микрозаймов: инструкция утвержденная Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 17.12.2014 № 776 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информацииРесп. Беларусь. – Минск, 2017.

4 Об утверждении Правил самостоятельного обращения взыскания на движимое имущество, предназначенное для личного, семейного или домашнего использования, которым обеспечено исполнение обязательств по договору, и его самостоятельной реализации коммерческой микрофинансовой организацией: Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь от 19 апреля 2016 г. № 315/11// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

**УДК 34:796(082)**

***Ю. В. Соболева***

# К ВОПРОСУ О СПОРТИВНЫХ СПОРАХ

*Данная статья посвящена правовому рассмотрению и разрешению спортивных споров, а конкретно такому неюрисдикционному методу, как разрешение споров посредством третейского разбирательства. Были выделены те аспекты, которые, на наш взгляд, увеличивают количество спортивных споров и в то же время затрудняют их разрешение. В данной работе рассмотрены характерные черты третейского разбирательства, которые максимально удовлетворяют потребности субъектов при разрешении спортивных конфликтов.*

В последние годы стало бурно развиваться спортивное право как на национальном, так и на международном уровне. В спортивных отношениях, как и в любых других, нередко возникают конфликты, юридические споры. В первую очередь они конечно же обусловлены тем, что сам спорт по своей сущности не может существовать без спорных ситуаций, поэтому для него конфликты, в том числе юридические это неизбежное, обыденное явление, которое вызвано самой спецификой такого явления как спорт.

Однако, сейчас мы можем наблюдать тенденцию к увеличению количества спортивных споров. Это связано с тем, что развивается общество, соответственно видоизменяются общественные отношения и появляются факторы которые способствуют их увеличению. К ним мы можем отнести следующие:

1. Спорт все чаще становится объектом приложения огромных финансовых средств (на кону победы спортсменов стоят большие материальные выигрыши, если говорить про спорт высших достижений; профессиональный (зрелищный) спорт уже давно является спортивным бизнесом).
2. Спорт, в последнее время стал одним из объектов политических «игр», одним из средств политических «игр».
3. Законодательное регулирование не успевает за развитием спортивных отношений, в связи с чем появляются все новые пробелы в спортивном праве, что также порождает спортивные споры.

Все субъекты спортивных правоотношений, и в первую очередь спортсмены, должны быть уверены в справедливости разрешения их спора. Поэтому все спортивные споры должны разрешаться справедливо и беспристрастно. Это можно обеспечить правильностью выбора формы разрешения спора, а также точной регламентацией законодательством их разрешения.

В данной работе мы рассмотрим разрешение спортивных споров с помощью третейского разбирательства, однако для того что бы было понятнее необходимо выделить их особенности. Так, Е. В. Погосян выделяет следующие характерные черты спортивных споров:

– разрешение спортивных споров опосредуется нормами различных отраслей права;

– наличие специфических субъектов спортивного права – спортсменов, а также субъектов, вовлеченных в спортивный маркетинг и управление спортом (спортивные федерации, спортивные лиги, команды, физкультурно-спортивные организации), а также компаний, которые прямого отношения к спорту не имеют (телевизионные, радиовещательные каналы, спонсоры, агенты);

– многообразие спортивных споров не позволяет выработать их единую классификацию, а следовательно, не позволяет дифференцировать их на практике, избрать наиболее эффективные способы их разрешения. В каждом конкретном случае необходим индивидуальный подход [1, с. 13–14].

Формы разрешения спортивных споров можно разделить на юрисдикционные, при которых обращение происходит к компетентному органу, наделенному юрисдикционными полномочиями по вынесению обязательного для сторон решения, и неюрисдикционные, то есть альтернативные способы разрешения споров.

К юрисдикционным относят государственные судебные органы (в Республике Беларусь общие и экономические суды) [2, с. 35].

К неюрисдикционным способам разрешения споров относятся способы, реализуемые сторонами самостоятельно либо в рамках специально созданных процедур, когда происходит урегулирование спора самими его участниками или с помощью третьего независимого лица.

Так как данная работа в основном посвящена спортивному третейскому разбирательству, то стоит отметить, что мы исходим из такого подхода, который определяет спортивные третейские суды к неюрисдикционным методам разрешения споров.

Мы считаем, что удовлетворить потребности субъектов при разрешении спортивных споров сможет именно третейская система судебного разбирательства, так как она имеет следующие плюсы:

1. Быстрота разрешения спора. Поскольку карьера спортсмена не слишком долгая, им необходимо как можно быстрее получить возможность для участия в ближайших соревнованиях. Существует вероятность таких случаев, когда спортсмена незаконно отстранили от участия, например, в Олимпийских играх, а в следующих он уже не сможет принять участие в силу физического состояния или возраста. Поэтому ему необходимо быстро и точно разрешить юридический конфликт [3, с. 58].
2. Конфиденциальность урегулирования спора. Спортсмены в определенной степени зависимы от зрителей, поэтому им важно сохранять свою репутацию.
3. Спортсмены заинтересованы в том, чтобы спор между ними был разрешен независимым лицом, которым является третейский судья.
4. Возможность учитывать специфику споров, возникающих в сфере физической культуры и спорта.
5. Специализация судей (помимо знаний в области юриспруденции судьи обладают специальными познаниями в сфере физической культуры и спорта).
6. Право выбора судей по своему усмотрению.

В этой работе мы уделяем особое внимание неюрисдикционным методам разрешения спортивных споров и в частности третейскому разбирательству, а не юрисдикционным методам потому что считаем, что спортивные отношения не смогут носить строгую государственную регламентацию (которой они должны будут обладать в случае обращения в государственные суды), поскольку они имеют свои устоявшиеся традиции.

Соответственно урегулирование спортивных отношений должно происходить как с использованием установленных государственных норм, так и с использованием устоявшихся правил и обычаев в области спорта. Спортивные споры нередко носят надгосударственный характер, поэтому более квалифицировано разрешать такие споры сможет специализированный арбитраж. Суды общей юрисдикции, на наш взгляд, обеспечить эти две особенности не смогут.

В заключение хочется отметить, что сейчас особенно важно исследовать правовые вопросы как о спортивном праве в целом, так и о таком его институте как спортивный спор. Чем быстрее будет сформирована законодательная база спортивного права по спортивному спору, тем большее количество субъектов спортивных споров получат справедливые и достоверные решения по своим делам. Но так как спортивные отношения очень часто носят международный характер, то формирование и усовершенствование спортивного права, а также института спортивного спора должно происходить как на национальном, так и на международном уровне.

**Литература**

1 Погосян, Е. В. Фомы разрешения спортивных споров: сравнительно-правовой аспект / Е. В. Погосян. – Екатеринбург : УрГЮА, 2009. – 22 с.

2 Каменков, В. С. Понятие и разрешение спортивных споров в мире и в Беларуси / В.С. Каменков // Юстиция Беларуси. – 2009. – № 6. – С. 34–36.

3 Погосян, Е. В. Формы разрешения спортивных споров / Е. В. Погосян. – Москва : Волтеркс Клувер, 2011. – 160 с.

**УДК 347.156**

***Е. В. Старикова***

## К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ГЕНДЕР» И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭЛЕМЕНТАХ

*Вопрос о понятии «гендер» и составляющих его элементах, является актуальным объектом исследования в различных научных областях. Особенно данная категория получила распространение с точки зрения равноправия мужчин и женщин, недопущения дискриминации по признаку пола во всех сферах общественных отношений. Регулированию данного вопроса большое внимание уделяется на законодательном уровне.*

На протяжении времени вопрос «гендера» и гендерного неравенства, не смотря на всестороннее изучение и преобразование, является актуальным. ***Гендер*** – это смоделированная обществом и поддерживаемая социальными институтами система ценностей, норм и характеристик мужского и женского поведения, стиля жизни, ролей и отношений женщин и мужчин, приобретенных ими как личностями в процессе социализации, которая определяется социальным, политическим, экономическим и культурным контекстами общественной жизни [1]. Понятие «гендер» выступает основополагающим в соотношении различий потенциала мужского и женского идентификатора.

В научных кругах принято выделять социетальный и индивидуальный уровни гендера, которые включают в себя ряд элементов, характеризующих гендерные процессы с позиции их разделения на мужские и женские. Так, например гендерные идеалы, показывающие непосредственные представления, которые сложились в обществе относительно образа мужчины и женщины, включают в себя такие понятия как феминность и маскулинность. Наряду с этим, выделяют такую категорию как андрогинность, которая представляет собой максимальное сочетание качеств феминности и маскулинности, наличие которых влияет на индивидуальность субъекта и способствует наиболее полной адаптации его в социуме. Так, низкомаскулинные женщины и высокофеминнные мужчины отличаются беспомощностью, пассивностью, тревожностью, склонностью к депрессии. Высокомаскулинные женщины и мужчины характеризуются трудностями в установлении и поддержании межличностных контактов [2].

Таким образом, гендер представляет собой многокомпонентную структуру, части и элементы которой находятся в тесном согласовании между собой, при этом восполняя друг друга.

Ориентация на различия по гендерным признакам приводит к дисбалансированности в обществе и служит основанием для возникновения гендерной дискриминации, которая отражает процессы наделения преимущественным правом одного пола относительно другого. В связи с этим широкое распространение получила стратегия достижения гендерного равенства и гендерной справедливости, путем наделения мужчин и женщин равными правами (с учетом всех сфер жизнедеятельности) и признания их общеобязательными,

равными перед законом. Что находит свое закрепление, как в международном, так и национальном законодательстве.

Большую роль также играет процесс непредвзятого отношения к представителям обоих полов в независимости от социального статуса и положения. И поскольку гармонизация отношений между полами является одним из движущих факторов социальной организации общества, необходимо путем изменения определенных сложившихся норм и правил, разрабатывать подходы к рассмотрению ликвидации гендерного неравенства. А также уделять большое внимание образованию в сфере гендерных прав человека, поскольку оно способно существенно способствовать приспособлению индивидов к социально-культурной среде путем правового просвещения в области гендерного равенства. Особенно это касается реализации прав женщин, поскольку положение мужчин является более устойчивым по сравнению с противоположным полом. Это в первую очередь затрагивает сферы труда и занятости, где до сих пор наблюдается гендерная асимметрия.

Ввиду, того что в основе представления о гендере лежит понимание биологической (пол) и социальной природы мужчин и женщин, не мало, важным является выявление процессов взаимодействия их между собой. В связи с этим при осуществлении гендерного анализа дается оценка существующей диаметральности между обоими полами и причинам возникновения гендерных неравенств в их отношениях. Также большое внимание уделяется историко-правовому аспекту, который раскрывает модифицирующиеся во времени соотношения гендерных ролей мужчин и женщин в общественной среде, поскольку некоторые из них на протяжении определенного периода имеют свои особенности. В данном случае примером может служить избирательное право, так как на протяжении времени не всегда мужчины и женщины в равной степени им обладали и тем самым, имели равные возможности для его реализации. Кроме этого большое внимание уделяется зависимости выполняемых ролей обоих полов от религии и вероисповедания, культуры, правовых обычаев и законодательства, а также социального и экономического положения данных субъектов в обществе.

Необходимо, также учитывать тот факт, что отношения между мужчинами и женщинами, носят не только личный, но и общественный характер, что непосредственно установлено и отражено в нормативном законодательстве. Где приняты многосторонние меры по обеспечению равных возможностей для представителей обоих полов.

Общественные отношения в брачно-семейной сфере (отцовство и материнство), трудовых отношениях и социально-политической деятельности выступают в соотношении взаимосвязанных ролей мужчин и женщин, которые кроме всего прочего основываются также и на психологической составляющей. Она определяет возможность самореализации индивидов, способы влияния на формирование представлений о мужественности и женственности с последующей проекцией данных образов в общественной среде, способствуя особенностям социализации с учетом гендерных ролей обоих полов.

Вопрос изучения гендера и гендерных составляющих, является очень важным, поскольку именно он, путем детального исследования основ лежащих в различиях между полами, позволяет добиться равенства, учитывая воспитание, разнохарактерность интересов, условий и образа жизни и тем, самым добиться социального равенства во всех сферах общественной жизни, регулируемой нормами права.

**Литература**

1 Понятие гендера. Гендерные различия в современном мире [Электронный ресурс] // Студопедия. – Режим доступа: http://studopedia.ru/3_210293_ponyatie-gendera-gendernie-razlichiya-v-sovremennom-mire.html. – Дата доступа: 13.05.2017

2 Словарь гендерных терминов / под ред. А .А. Денисовой / Региональная общественная организация «Восток-Запад: Женские Инновационные Проекты». – М. : Информация XXI век, 2002. – 256 с.

**УДК 340.13**

***Я. С. Сущинская***

# ПОНЯТИЕ ТОЛКОВАНИЯ ПРАВА

*Статья посвящена понятию толкования как одной из основных дефиниций общей теории права. Автор приводит в качестве примеров и анализирует формулировки, даваемые в юридической литературе различными научными деятелями, а также предлагает утвердить единый официальный термин понятия «толкование нормативного правового акта».*

Для успешного функционирования, повышения действенности права необходимо понимание всеми членами общества содержания и назначения его норм и правовых предписаний. Поэтому в научной юридической литературе отводится место проблеме толкования правовых актов.

Толкование является древнейшим правовым институтом. Он связан с более широким понятием «герменевтика». Данное понятие означает не только толкование норм права, но и иных текстов, материальных объектов, исторических ценностей.

В современной теории права наряду с толкованием употребляется понятие «интерпретация». Данные понятия тождественны по своему содержанию и обозначают действия гносеологического (познавательного) характера, направленные на углубление знаний о правовых нормах.

Понятие «интерпретация» (от лат. *Interpretatio* – толкование) больше характерно для англоязычной юридической литературы, в то время как понятие «толкование» – для русскоязычной. Вместе с тем в последние годы в связи с широким распространением терминов английского языка учеными используются оба понятия и рассматриваются в качестве синонимов [1, с. 33].

В научной литературе для толкования права предлагаются различные определения. Так, ряд авторов (С. С. Алексеев, Н. Н. Вопленко, В. В. Лазарев, В. С. Нерсесянц) придерживаются точки зрения, что толкование представляет собой деятельность по уяснению и разъяснению смысла норм права для целей применения права на практике [2, с. 290; 3, с. 11; 4, с. 360; 5, с. 442].

А. С. Пиголкин считает толкованием правовых норм деятельность органов государства, должностных лиц, общественных организаций, отдельных граждан, направленную на установление содержания норм права, раскрытие выраженной в них воли социальных сил, стоящих у власти [6, с. 280].

А. Ф. Черданцев рассматривает толкование права в четырех аспектах. Во-первых, толкование является познавательным процессом, во-вторых, охватывает результаты, полученные в итоге соответствующего познавательного процесса, в-третьих, характеризуется соотношением между объемом правового текста и результатом его толкования, четвертым аспектом толкования права называется разъяснение интерпретатором своих суждений, раскрывающих смысл нормативного акта, до сознания других субъектов [7, с. 56–58].

А. С. Шляпочников считает, что толкованием права является процесс познания действующего права [8, с. 84].

И. И. Лукашук определяет толкование как выяснение содержания нормы, ее целей с учетом результатов ее применения в конкретной ситуации [9, с. 14].

Белорусские теоретики права А. Ф. Вишневский, Н. А. Горбаток и В. А. Кучинский под толкованием правовых норм понимается деятельность государственных органов, негосударственных организаций, отдельных лиц по уяснению и разъяснению смысла

правовых норм, вложенного в них законодателем, действительного содержания находящихся в них правовых положений (предписаний, определений) в целях их правильной реализации и повышения эффективности правового регулирования общественных отношений [10, с. 403].

Исходя из вышеизложенного можно заметить, что в юридической литературе нет единой мысли в определении сущности толкование права. Для толкования права предлагаются различные определения. В частности отсутствует легальное определение «толкования нормативных правовых актов». Лишь в рамках статьи 70 Закона «О нормативных правовых актах» раскрывается порядок официального толкования нормативных правовых актов.

В связи с этим статью 1 Закона Республики Беларусь от 10 января 2000 года «О нормативных правовых актах» следует дополнить абзацем следующего содержания:

– «толкование нормативного правового акта – объяснение и (или) уточнение его правовых норм, определение их места в законодательстве, а также функциональных и иных связей с другими нормами, регулирующими различные аспекты одного и того же вида общественных отношений».

Реализация данного *предложения* позволит установить общее легальное определение, что поспособствует, в свою очередь, устранению разногласий и многочисленности формулировок понятия «толкования».

**Литература**

1 Шилина, Е. Толкование права как особый вид юридической деятельности / Е. Шилина // Вестник Академии МВД Республики Беларусь. – 2007. – № 1. – С. 32–36.

2 Алексеев, С. С. Общая теория права. В двух томах. / С. С. Алексеев.– М. : Юридическая литература, 1982. – Т. 2. – 360 с.

3 Вопленко, Н. Н. Официальное толкование норм права / Н. Н. Вопленко. – М. : Юридическая литература, 1976. – 119 с.

4 Лазарев, В. В. Теория государства и права / В. В. Лазарев, С. В. Липень. – М. : Спарк, 2000. – 511 с.

5 Проблемы общей теории права и государства : учеб. для вузов / В. С. Нерсесянц [и др.]; под ред. В. С. Нерсесянца. – М. : НОРМА, 2002. – 832 с.

6 Общая теория права / Ю. А. Дмитриев [и др.]; под ред. А. С. Пиголкина. – М. : Изд-во МГТУ, 1996. – 384 с.

7 Черданцев, А. Ф. Толкование права и договора: учебное пособие для вузов / А. Ф. Черданцев. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 381 с.

8 Шляпочников, А. С. Толкование уголовного закона / А. С. Шляпочников. – М. : Госюриздат, 1960. – 240 с.

9 Лукашук, И. И. Толкование норм международного права / И. И. Лукашук, О. И. Лукашук. – М. : NOTA BENE, 2002. – 160 с.

10 Вишневский, А. Ф. Общая теория государства и права. Курс лекций / А. Ф. Вишневский, Н. А. Горбаток, В. А. Кучинский. – М. : Тесей, 1998. – 576 с.

**УДК 342.7**

***О. А. Усова***

## К ВОПРОСУ ОБ ЭМБРИОНЕ ЧЕЛОВЕКА

*Статья посвящена изучению важнейшего вопроса правового статуса эмбриона человека. Так как в настоящее время правовому положению эмбриона не дается единой оценки, автор предпринял попытку осветить проблему, является ли эмбрион человека субъектом или объектом в правоотношениях.*

В юридической литературе, в научных исследованиях нет единства мнений относительно того, рассматривать ли человеческий эмбрион как субъект или объект права.

Эмбрион человека может рассматриваться как:

1) вещь, по поводу которой могут возникнуть правоотношения имущественного характера;

2) часть организма матери, приравненная к органам и тканям человека [1, 35].

Несмотря на ряд международных документов и национальных законодательных актов, закрепляющих принцип охраны жизни с момента зачатия, на практике человеческая жизнь начинает охраняться в определенной степени лишь с момента наступления беременности. К созданным in vitro человеческим эмбрионам, до момента их переноса, относятся в большинстве случаев как к вещи, находящейся в совместной собственности родителей, и, отрицая присущее им право на жизнь и на рождение, ставят его реализацию в зависимость от совместного согласия родителей – заказчиков репродуктивной программы, которое может быть отозвано любым из родителей до переноса эмбрионов [2, с. 162].

Интересным представляется случай в судебной практике США, когда человеческий эмбрион оказался предметом спора, связанного с расторжением брака и разделом имущества. В 1988г. в лаборатории было проведено искусственно оплодотворение, вне тела матери, и было получено девять эмбрионов. Два из них были имплантированы Мери Девис, но ожидаемой беременности не произошло. Остальные семь эмбрионов были заморожены с целью возможной дальнейшей имплантации в тело супруги. Однако в скором времени супруги расторгли брак и начали раздел имущества. Спорный вопрос состоял в том, имеет ли кто-нибудь из супругов исключительное право на замороженные эмбрионы либо должен быть создан режим совместного пользования. Суд вынес решение о передаче эмбрионов во временное владение Мери Дэвис в целях имплантации. Кроме того, суд установил, что человеческий эмбрион не является объектом права собственности. Эмбрионы не могут входить в общий объем имущества, принадлежащего супругам, и к ним неприменимы общие правила о разделе имущества [3].

Таким образом, в 1988 году, суд штата Теннесси, рассмотрев дело Девисов, установил, что человеческая жизнь начинается с момента зачатия, ткани эмбриона обладают такими качествами, как индивидуальность, уникальность, человеческий эмбрион не является объектом права собственности. Тем самым был создан прецедент в юридической практике: эмбрионы не могут входить в общий объем имущества, принадлежащего супругам, и к ним неприменимы общие правила о разделе имущества[4, с. 43].

Мнение о том, что эмбрион человека может быть объектом права собственности, противоречит ст. 21 Конвенции о правах человека в биомедицине 1997 г., в которой говорится: «Тело человека и его части не должны быть источником финансовой выгоды». Как отмечает М. Н .Малеина, запрет дарить человеческие эмбрионы встречается и в законодательстве зарубежных стран. Можно согласиться с мнением Н. А. Белобрагиной, что отождествление эмбриона с вещью является неправомерным. В случае признания эмбрионов вещами можно будет вполне легально заниматься куплей-продажей, дарением, поскольку, будучи вещами, они становятся особого рода объектами права собственности. В этом смысле нельзя не брать во внимание достижения медицинской науки, свидетельствующие о зарождении человеческой жизни с момента зачатия, отношение же к эмбриону как к вещи может привести к обесцениванию человеческой сущности [1, с. 36].

На данный момент нельзя с уверенностью ответить на вопрос о том, воспринимает ли право идею существования эмбриона исключительно как субъекта правоотношений или рассматривает его и как объект правоотношений. По мнению А. В. Майфата, в эмбрион заложены все основы жизни, собственно, это уже и есть жизнь; однако эмбрион – это лишь начало жизни, а не человек, так как он не обладает правоспособностью [5, с. 16].

Следует согласиться с рядом авторов, высказывающих мнение о том, что отношение права к статусу эмбриона должно строиться на основании признания того факта, что эмбрион является не только частью человеческого организма, но и началом новой жизни. Эта посылка должна определять подходы к созданию соответствующего правового режима всех стадий жизнедеятельности эмбриона – от «создания» и хранения до имплантации.

**Литература**

1 Белобрагина, Н. А. Правовой статус эмбриона // Известия Тульского государственного университета. – 2013. № 1–2. – С. 34–38.

2 Гаранина, И. Г. Проблемы определения международно-правового статуса эмбриона при реализации репродуктивных прав человека // Марийский юридический вестник. – 2014. – № 11. – С. 162–170.

3 Федосеева, Н. Н. Проблема определения правового статуса эмбриона в международном и российском праве [Электронный ресурс] / Н. Н. Федосеева, Е. А. Фролова // Медицинский портал. – Режим доступа: http://rudoctor.net/medicine2009/bz-dw/med-emnub.htm. – Дата доступа: 13.04.2017

4 Еремеева, О.И. К вопросу о понятии и правовом положении эмбриона человека / О. И. Еремеева, Н. А. Сайфуллина // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. – № 3 – С. 40–44.

5 Митрякова, Е. С. Эмбрион как субъект правоотношений / Е. С. Митрякова // Вестник Тюменского государственного университета. – 2006. – № 6 – С. 16–19.

**УДК 342.7**

***А. Н. Усхопова***

## ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

*Статья посвящена изучению вопросов образования детей- инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья. Автор дает краткую характеристику развития инклюзивного образования, рассматриваются проблемы реализации инклюзивного образования в Республике Беларусь.*

В наше время остро стоит вопрос, связанный с проблемами обучения детей-инвалидов. Актуальность данной темы заключена в том, что дети с особенностями развития должны иметь равные возможности с другими детьми в получении образования. В Республике Беларусь по данным на 2016 год инвалидами официально считаются 29 588 детей[1]. Понятие инвалидности не приводит к отделению инвалидов от общества, а лишь подчеркивает их индивидуальные особенности.

Согласно статье 14 Закона Республики Беларусь «О социальной защите инвалидов в Республике Беларусь», инвалидам гарантируется право на получение основного, дополнительного и специального образования с учетом их состояния здоровья и познавательных возможностей.

Развитие системы образования характеризуется сближением основного и специального образования. В последние годы в Республике Беларусь постепенно развивается практика инклюзивного образования, что предполагает включение людей с ограниченными возможностями здоровья в обычное учреждение образования. При инклюзивном образовании образовательный процесс организуется таким образом, что все обучающиеся, вне зависимости от их особенностей и способностей, включены в общую образовательную

систему и обучаются в учреждениях основного и дополнительного образования, учитывающих их особые образовательные потребности и оказывающих им необходимую поддержку.

При инклюзивном образовании создается адаптированная образовательная среда, которая включает в себя создание архитектурной безбарьерной среды, разработку индивидуальных учебных планов, методов и средств обучения и других условий, обеспечивающих возможности для удовлетворения особых образовательных потребностей обучающихся.

Инклюзия эффективна в том случае, когда дети участвуют в процессе образования вместе, но при этом учитываются индивидуальные потребности и интересы каждого из них.

Инклюзивное образование может осуществляться при реализации образовательных программ дошкольного, общего среднего, профессионально-технического, среднего специального, высшего образования. Для осуществления инклюзивного образования в учреждениях образования открываются группы или классы инклюзивного образования [2].

На сегодняшний день инклюзию в области образования поощряют такие страны, как Швейцария, Италия, Норвегия, Дания, Великобритания и другие [3].

В качестве положительных моментов инклюзивного образования можно подчеркнуть такие как, исключение дискриминации детей с ограниченными возможностями здоровья, а так же воспитание в здоровых детях толерантного отношения к своим сверстникам с ограниченными возможностями.

Важнейшими проблемами инклюзивного образования являются неготовность системы образования разрабатывать индивидуальные образовательные программы в рамках инклюзивной модели, недостаточное кадровое обеспечение учреждений образования, неготовность учителей к работе с такими учащимися.

Учебные учреждения пока не готовы принять большое количество учащихся, так как существует проблема нехватки соответствующих специалистов и педагогов. Специальная подготовка учителя является важным компонентом развития инклюзивного образования.

Представляется возможным организовать специальное обучение педагогов по работе с детьми с ограниченными возможностями. Также необходимо чтобы работа в учреждениях образования велась группой лиц, в которую будут входить педагоги, школьные психологи, врачи и консультанты по профессиональной ориентации. Таким образом, ребенок будет получать помощь от целой группы профессионалов. Это будет способствовать психологической и физической реабилитации ребенка, лучшему развитию личностных и социальных образовательных процессов на стадии обучения и выбора профессии.

**Литература**

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Респ. Бел. – 9 сентября 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 17.03.2017.

2. Об утверждении Концепции развития инклюзивного образования лиц с особенностями психофизического развития в Республике Беларусь: Приказ Министерства образования Республики Беларусь от 22 июня 2015года №608 / Национальный Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 11.04.2017.

3. Воеводина, Е. В. Инклюзивное образование инвалидов: основные принципы и технологии реализации / Е. В. Воеводина // Социально- гуманитарные знания. – 2015. – № 5. – С. 254–266.

**УДК 342.951**

***А. А. Ярощук***

# К ВОПРОСУ О МЕРАХ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРИНУЖДЕНИЯ

*Статья посвящена рассмотрению специальных мер административного пресечения. На сегодняшний день применение указанных мер вызывает трудности на практике. Автором вносится предложение по разработке и внедрению закона, регулирующего указанные меры.*

Меры административного принуждения – способы и средства материального, физического, психологического и организационного воздействия, применяемые уполномоченными лицами в определенных законом случаях. Меры административного пресечения являются разновидностью мер принуждения, целью которых является предотвращение совершения административных правонарушений и наступления опасных для общества последствий.

Существенную роль в охране прав и свобод граждан призваны играть правоохранительные и иные органы, которые наделены соответствующими полномочиями оперативно и своевременно реагировать на происшествия, в силу которых они вынуждены в отдельных случаях применять различные меры принудительного воздействия в целях предотвращение и пресечения противоправных действий и недопущения наступления общественно опасных последствий.

Необходимость комплексного исследования мер административного пресечения вызвана двумя основными проблемами;

– во-первых, возникают теоретические разногласия по поводу отнесения тех или иных мер к мерам административного пресечения;

– во-вторых, возможность злоупотребления применения данных мер, происходящее в силу недостаточной теоретической разработки их классификации и отсутствия их системы в едином нормативном правовом акте.

Меры административного пресечения – способы и средства принудительного воздействия, применяемые в целях прекращения противоправных действий и предотвращения наступления общественно опасных последствий.

В связи с тем, что в настоящее время на законодательном уровне не предусмотрено нормативного акта, который бы установил четкий перечень мер административного пресечения и урегулировал порядок их применения, автором выносится предложение по разработке и внедрению Закона «О мерах административного пресечения».

Принятие данного закона позволит установить перечень мер административного, а также четко регламентировать порядок применения и ответственность субъектов в случае нарушения предписаний.

Отдельное внимание следует обратить на специальные меры пресечения, поскольку они применяются, когда общими мерами предотвратить административное правонарушение или наступление неблагоприятных последствий не представляется возможным.

В настоящее время в общем виде специальные меры урегулированы Законом Республики Беларусь «Об органах внутренних дел Республики Беларусь» (далее – Закон).

Необходимо отметить, что Федеральный Закон РФ «О полиции» содержит расширенный и более конкретизированный перечень специальных мер. Так, ст. 21 Закона «О полиции», помимо указанный в Законе «Об органах внутренних дел Республики Беларусь» мер, содержит следующие меры: подручные средства связывания, окрашивающие и маркирующие средства, средства защиты охраняемых объектов (территорий),

блокирования движения групп граждан, совершающих противоправные действия, средства разрушения преград. Также Закон «О полиции» содержит более конкретизированный перечень случаев применения специальных средств [1, ст. 21].

Стоит отметить, что Закон не указывает, какой вид и интенсивность специальных мер необходимо использовать сотрудникам органов внутренних дел, а лишь отсылает к правилам применения специальных средств.

Законом установлен лишь порядок применения оружия, боевой и специальной техники. Необходимо отметить, что Закон разграничивает применение оружия и применение огнестрельного оружия.

Согласно Закону Республики Беларусь «Об оружии» под оружием понимаются устройства и предметы, конструктивно предназначенные для поражения живой или иной цели, а также подачи сигналов пиротехническим составом. Огнестрельное оружие – оружие, которое производит выстрел, а также предназначено или может быть предназначено для производства выстрела или ускорения пули либо снаряда за счет энергии взрывчатого вещества.

Применение оружия – это крайняя, вынужденная, последняя мера воздействия на правонарушителя, когда иными способами выполнение пресекательных задач не предоставляется возможным. Законодательство Республики Беларусь устанавливает следующие виды оружия: боевое, служебное, гражданское. Сотрудники органов внутренних используют боевое оружие при осуществлении своих полномочий.

Ст. 29 Закона устанавливает, что сотрудник органов внутренних дел имеет право применения оружия с целью пресечения совершения административного правонарушения и преступления.

Также, в Законе указываются случаи применения огнестрельного оружия: отдельно сотрудник органов внутренних дел имеет право на использование огнестрельного оружия, то есть на производство выстрела (выстрелов) из него, для:

1) подачи сигнала тревоги или вызова помощи;

2) обезвреживания животного, непосредственно угрожающего жизни или здоровью граждан;

3) остановки транспортного средства путем его повреждения, если водитель не подчиняется заведомо очевидным для него законным неоднократным требованиям сотрудника органов внутренних дел об остановке транспортного средства и его действия создают реальную угрозу жизни или здоровью граждан либо имеются достоверные данные о том, что транспортным средством управляет лицо, совершившее тяжкое или особо тяжкое преступление.

Законом установлен прямой запрет на применение оружия. Запрещается применять или использовать оружие:

- при значительном скоплении людей, когда от этого могут пострадать посторонние лица – однако законодатель не конкретизирует понятие «значительное скопление людей»;
- в направлении складов (хранилищ), содержащих огнеопасные, взрывоопасные, а также сильнодействующие ядовитые вещества, и средств транспортировки этих веществ;
- в отношении женщин, лиц с явными признаками инвалидности, несовершеннолетних, когда их возраст очевиден или известен (как понять, что лицо несовершеннолетнее), за исключением случаев совершения указанными лицами вооруженного либо группового нападения или иных действий, угрожающих жизни или здоровью граждан.

Необходимо отметить, что на практике имеют место ситуации, когда сотрудник последовательно усиливает воздействие на правонарушителя, применяя сначала физическую силу, потом – специальные средства и лишь затем – оружие. Но при этом

Закон «Об органах внутренних дел Республики Беларусь» не признает предварительное применение физической силы или специальных средств обязательным условием, предшествующим применению оружия.

Таким образом, в виду отсутствия нормативного закрепления права на применение специальных средств, сотрудники не имеют возможности применить другие специальные средства в отношении скрывающихся лиц.

**Литература**

1 Закон Российской Федерации «О полиции» от 7 февраля 2011 года № 3-ФЗ // КонсультантПлюс [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС]. – 2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110165/. – Дата доступа: 05.05.2017.

## АВТОРЫ

### *Экономические науки*

**Афанасенко С. В. Цветовые решения для привлечения покупателей.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Шнып И. А., старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

**Бадеха А. В. Методические основы оценки уровня экономической безопасности региона.** Экономический факультет, 5 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Балацун О. А. Налоговая система Республики Беларусь: состояние, тенденции, проблемы.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Т. И., старший преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Баскина А. А. Раскрытие в балансе информации о капитале: проблемы и предложения**. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Панова Т. И., доцент кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. 57-80-08.

**Башлак М. А. Современное состояние рынка образовательных услуг в Республике Беларусь.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Казущик А. А., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Богдан Я. А. Анализ системы мотивации работников КУП «Горэлектротранспорт».** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Предыбайло С. Д., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Болдуева Е. Г. Эффективность использования трудовых ресурсов СП «АМИПАК» – ОАО и пути ее повышения.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Предыбайло С. Д., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Воробьёва Ю. В. Пути снижения затрат ДСУ № 17 ОАО «ДСТ-2, г. Гомель».** Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Шнып И. А., старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

**Гаврилова Н. И. Прогнозирование вероятности наступления банкротства в организации (на примере ОАО «8 Марта»).** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Глухова И. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Герасименко О. А. Механизм управления социально-экономическим развитием регионов в Республике Беларусь.** Экономический факультет, 5 курс. Научный руководитель Предыбайло С. Д., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Голубева К. И. Способы преобразования посетителя в покупателя.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Пугачева О. В., доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

**Голубов С. Д. Качество программного продукта информационных технологий.** Физический факультет, 3 курс. Научный руководитель Говейко С. Н., зав. кафедрой коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

**Дегтерёва К. В. Оценка кредитных рисков и направления их минимизации.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Будникова О. Н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, тел. 57-80-08.

**Дробков А. А. О влиянии «тунеядцев» на предпринимательскую инициативу.** Экономический факультет, аспирант. Научный руководитель Минчукова Л. А., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Евлаш Я. В. Низкая кредитоспособность субъектов хозяйствования как ключевая проблема развития кредитно-финансовой системы Республики Беларусь.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Войтишкина А. Л., старший преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Жарко Ю. С. Анализ развития промышленности строительных материалов в государствах-членах Таможенного союза и Единого экономического пространства.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Бабына И. В., зав. кафедрой экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03

**Железнякова И. Б. Урбанизация и ее влияние на бюджетную безопасность региона.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Войтишкина А. Л., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Жукевич А. М. Основные направления совершенствования налогового контроля.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Т. И., старший преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Журавский Д. Н. Актуальные вопросы бюджетной политики Республики Беларусь.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Войтишкина А. Л., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Зайцева И. И. Организационный механизм набора персонала ООО «ЛоджикБокс».** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Орлова А. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Иванькова Ю. А. Основные элементы реабилитации и обеспечения занятости лиц с особенностями психофизического развития в Республике Беларусь.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Орлова А. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Игнатович А. В. Проблемы реализации продовольственной безопасности Гомельской области: выбор методологического подхода.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Минчукова Л. А., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Католикова Д. С. Эконометрический анализ банковской прибыли.** Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Пугачева О. В., доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

**Коваленко А. Л. Налог на недвижимость: проблемы, актуальные вопросы реформирования.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Т. И., старший преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Кожемякина В. Д. Состояние и проблемы развития малого предпринимательства в Гомельском районе.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Предыбайло С. Д., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Колесниченко Л. Л. Совершенствование учета основных средств в соответствии с международными стандартам.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Панова Т. И., доцент кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. 57-80-08.

**Концевая А. С. Государственная поддержка кластерного развития: результаты и проблемы реализации.** Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Коробцова И. Н. Ассортиментная политика торгового предприятия.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Шнып И. А., старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

**Лань Юй. Проблемы развития управленческого консультирования в контексте реализации белорусско-китайских проектов.** Экономический факультет, аспирант.

Научный руководитель Минчукова Л.А., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Лапицкая И. В. Инновации на предприятиях потребительской кооперации Республики Беларусь.** Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Шнып И. А., старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

**Лахмыткина Ю. С. Современные подходы к комплексной оценке факторов формирования экспортного потенциала организации.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Метлушко С. К., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, тел. 57-80-08.

**Мисевич И. Ю. Денежно-кредитная политика Беларуси в контексте макроэкономического равновесия.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

**Мищенко А. В. Эконометрическое моделирование финансового рынка с точки зрения теории хаоса.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Пугачева О. В., доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

**Мищенко Л. А. Развитие «зеленой экономики» Республики Беларусь: проблемы и перспективы экологических проектов.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Пугачева О. В., доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

**Можеева К. Д. Подходы к определению прибыли с позиции статической и динамической теории учета**. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Панова Т. И., доцент кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. 57-80-08.

**Молокович А. И. Развитие малого и среднего бизнеса как одно из приоритетных направлений увеличения доходной части государственного бюджета.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

**Нижевич Н. С. Социальная сеть: как заработать в «Вконтакте».** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Пугачева О. В., доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

**Панков А. В. Развитие логистики Республики Беларусь в условиях Евразийского экономического союза.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Пузан Т. А. Золотовалютные резервы Республики Беларусь как ключевой фактор стабильности национальной денежной единицы.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

**Резникова Д. Э. Пути повышения качества банковского контроля за обеспечением кредитов в иностранной валюте.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Ковальчук В. В., зав. кафедрой бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. 57-80-08.

**Ремизова А. Д. Трудовой потенциал как фактор инновационного развития организации: аналитический аспект.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Метлушко С. К., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, тел. 57-80-08.

**Романович В. С. Механизм стратегического управления деятельностью предприятий АПК государственной формы собственности в Республике Беларусь.** Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Арашкевич О. В., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Рубан Ю. Р. К некоторым вопросам международного права в области защиты интересов инвалидов.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Орлова А. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Савенкова Ю. Э. Факторинг как инструмент финансирования оборотного капитала организации: бухгалтерский учет, особенности учета.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Ковальчук В. В., зав. кафедрой бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. 57-80-08.

**Самойлович А. А. Ребрендинг как маркетинговая стратегия.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Дорошев Д. В., старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

**Тарасенко А. А. Направления развития венчурного финансирования в Республике Беларусь: опыт, проблемы и перспективы.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Войтишкина А. Л., старший преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

**Таротько Е. А. Вопросы практического использования резерва под обесценение финансовых вложений в организации.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Барташевич Н. И., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, тел. 57-80-08.

**Ташлиев О. Дж. Общественные блага туркменской модели социализации экономики.** Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Минчукова Л. А., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Федоренко В. А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности экономики региона: инновационный аспект.** Экономический факультет, 5 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

**Чуйко К. А. Экономическое стимулирование деятельности персонала организации: теоретический аспект.** Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Глухова И. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

**Чумакова Н. Л. Источники финансирования инвестиций в Республике Беларусь.** Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Кадовба Е. А., ассистент кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

## *Юридические науки*

**Белоножко Я. Р., Цапов И. А. Отмена определения о судебном приказе и порядок его исполнения по Гражданскому процессуальному кодексу Республики Беларусь.** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Белоножко Я. Р., ассистент кафедры гражданско-правовых дисциплин.

**Гатальская М. С. Использование ценных бумаг в системе ипотечного кредитования.** Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Скуратов В. Г., ст. преподаватель кафедры гражданско – правовых дисциплин, тел 70-36-35.

**Двоежонова А. В. Институт аутстаффинга в Республике Беларусь.** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Я. Р. Белоножко, ассистент кафедры гражданско-правовых дисциплин.

**Демова Е. С. Некоторые аспекты проведения обыска следственно-оперативной группой.** Юридический факультет, 5 курс. Научный руководитель Емельянов С. Л., заведующий кафедрой уголовного права и процесса, к.ю.н., доцент. Тел.: 57-22-89.

**Зуборева А. Г. Некоторые вопросы прекращения предварительного расследования с освобождением от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим.** Юридический факультет, 5 курс. Научный руководитель Емельянов С. Л., заведующий кафедрой уголовного права и процесса, к.ю.н., доцент, тел.: 57-22-89.

**Иванова А. И. Отличия гарантийного срока от смежных (срока годности и срока службы).** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Я. Р. Белоножко, ассистент кафедры гражданско-правовых дисциплин.

**Катион А. К вопросу о правах детей.** Юридический факультет, 2 курс. Научный руководитель Тимошенко М. В., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права.

**Коваль А. И. Стадия начала административного процесса по делам о безопасности движения.** Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Усова Е. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Козлова В. Правовые основы защиты детей, находящихся в социально-опасном положении.** Юридический факультет, 2 курс. Научный руководитель Тимошенко М. В., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права.

**Кондратенко Н. А. К вопросу о конституционно-правовой ответственности Главы государства Республики Беларусь.** Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Лапицкая Е. А. Использование жилищных облигаций в строительстве.** Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Скуратов В. Г., ст. преподаватель кафедры гражданско – правовых дисциплин, тел 70-36-35.

**Макурина В. Л. К вопросу о социальном налоговом вычете в Российской Федерации.** Юридический факультет, 5 курс. Научный руководитель Можаева Л. Е., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Радькова Н. О. Налогообложение игорного бизнеса в странах Содружества независимых государств.** Юридический факультет, 5 курс. Научный руководитель Можаева Л. Е., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Сахвон А. С. Актуальные проблемы защиты персональных данных в Республике Беларусь.** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Серов Ю. Е. Ломбарды в Республике Беларусь: отдельные правовые аспекты.** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Скуратов В. Г., ст. преподаватель кафедры гражданско – правовых дисциплин, тел. 70-36-35.

**Соболева Ю. В. К вопросу о спортивных спорах.** Юридический факультет, 2 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Старикова Е. В. К вопросу о понятии «гендер» и его составляющих элементах.** Заочный факультет, 3 курс. Научный руководитель Краснобаева Л. А., заведующий кафедрой теории и истории государства и права, к.ю.н., доцент, тел.: 57-22-89

**Сущинская Я. С. Понятие толкования права**. Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Усова О. А. К вопросу об эмбрионе человека.** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Усхопова А. Н. Инклюзивное образование.** Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

**Ярощук А. А. К вопросу о мерах административного принуждения.** Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Усова Е. И., старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 57-22-89.

*Научное издание*

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ′ 2017**

Сборник научных работ

*В четырех частях*

*Часть 2*

Подписано в печать 27.09.2017. Формат 60х84 1/8.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 29,53.
Уч.-изд. л. 25,72. Тираж 10 экз. Заказ 717.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.