

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени ФРАНЦИСКА СКОРИНЫ»

Творчество



молодых ' 2015

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ

В трех частях

Часть 2

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2015

В сборнике, состоящем из трех частей, помещены лучшие научные работы студентов, магистрантов и аспирантов учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины». Во второй части освещается современное положение, проблемы и перспективы развития естественных и технических наук.

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

Редакционная коллегия:

О. М. Демиденко (главный редактор), Р. В. Бородич, В. В. Подгорная,
Н. Б. Осипенко, Г. Н. Игнатюк, И. В. Глухова, А. В. Бредихина,
А. С. Малиновский, В. И. Бышик, Т. В. Сенькова,
А. С. Соколов, В. Н. Дворак

Рецензенты:

кандидат экономических наук Е. Е. Шишкова;
кандидат экономических наук А. П. Геврасёва

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ' 2015

Сборник научных работ

В трех частях

Часть 2

Главный редактор *О. М. Демиденко*

Подписано в печать 06.10.2015. Формат 60х84 1/8.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 19,8.
Уч.-изд. л. 17,2. Тираж 30 экз. Заказ 584.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, г. Гомель



Алексейков П. С. Автоматизация торговли с помощью ПС «Set Retail».....	5
Ахременко Е. А. Система GESTORIPro на примере торговой сети «Optima».....	8
Бадеха А. В. Аутсорсинг логистических услуг в Республике Беларусь.....	12
Барсукова Е. В. Совершенствование организации валютно-обменных операций банка на биржевом валютном рынке Республики Беларусь.....	16
Бардашевич А. М. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.....	19
Бенчук Ю. В. Состояние и тенденции развития рынка потребительского кредитования Республики Беларусь.....	24
Богдан Я. А. Рынок труда Республики Беларусь: характеристика, основные проблемы и пути их решения.....	29
Богомолова А. С. К вопросу заимствований Украины на мировом рынке ссудных капиталов.....	33
Вышиникова А. Г. Зарубежный опыт государственной поддержки развития малого предпринимательства и направления его адаптации в Республике Беларусь.....	36
Гавриленко Ю. Н. Применение маркетинговых моделей для обеспечения экономической безопасности предприятия в сфере материально-технического снабжения.....	40
Голубов С. Д. Современные информационные технологии в экономике и бизнесе.....	44
Жигалова А. О. Обеспеченность населения г. Гомеля городским пассажирским транспортом: современное состояние, проблемы и пути их решения.....	49
Жудро А. О. Влияние учетной политики на результаты финансового анализа....	53
Запольская А. М. Развитие инновационной деятельности КУП «Горэлектротранспорт».....	57
Ивандикова Е. А. Методические аспекты определения оптимального уровня страхового тарифа при страховании финансовых рисков.....	61
Иванькова Ю. А. Социальная поддержка незрячих людей: обзор мировых тенденций.....	66
Кадовба Е. А. Развитие регионов: инновации, инновационный потенциал и его эффективность.....	70
Капусто А. А. К вопросу о ситуации на финансовом рынке Беларуси.....	73
Лахмыткина Ю. С. О проблемах оценки экспортного потенциала организации.....	76
Листопад Л. В. Анализ профессиональных компетенций руководителей исполнительных органов власти.....	80
Лопанова В. С. Концептуально-теоретические основы типологии рынков инновационных продуктов.....	85

Матвеев И. М. Корпоративная информационная система SAP ERP II как эффективный инструмент управления предприятием.....	89
Минькова Е. Н. Проблемы оценки экономической безопасности белорусских предприятий (на примере ОАО «Гомельский мотороремонтный завод»).....	94
Митько М. В. Стимулирование рождаемости в Республике Беларусь.....	98
Новикова А. С. Современное состояние и проблемы обеспечения устойчивого развития города Гомеля.....	103
Панков А. В. К вопросу развития экспортного потенциала услуг Гомельской области.....	107
Пинчук Ю. В. Китай на рынке ссудных капиталов.....	110
Рубан Ю. Р. Социальное жилье: вопросы и ответы.....	113
Соловей И. Ю. Методические подходы к прогнозированию курса национальной валюты в условиях экономической интеграции.....	116
Стрижак О. И. Модернизирование ассортиментной политики как инструмента повышения объема продаж ОАО «Речицкий метизный завод».....	121
Трегубова Я. И. Перспективы развития делового туризма в Республике Беларусь.....	124
Третьякова М. В. Направления активизации туристической деятельности в Гомельско-Ветковской туристической зоне.	127
Федоренко В. А. Евразийский экономический союз: основы формирования и мотивы интеграции.....	132
Фока М. М. О государственном долге Республики Беларусь.....	136
Хачатрян Т. А. Региональная политика в области охраны окружающей среды и рационального природопользования: проблемы и пути решения.....	139
Храмов К. В. Особенности депозитной политики банка в условиях экономической интеграции.....	144
Шаринец К. А. Состояние белорусского рынка дистанционного банковского обслуживания.....	149
Штреккер А. В. Проблемы учета запасов по справедливой стоимости.....	152
Щемелева Н. В. Совершенствование хозяйственных связей и договорной работы предприятий торговли на основе использования информационных технологий.....	156
Щирякова С. В. Управление персоналом банка – мотивационный аспект.....	161
Об авторах.....	168



молодых ' 2015

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 339.162:004.3

П. С. Алексейков

АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ С ПОМОЩЬЮ ПС «SET RETAIL»

В статье рассмотрены преимущества кассовой программы Set Retail. Выявлены основные выполняемые кассовой программой функции и задачи. Проанализированы требования, предъявляемые к кассовым системам, установлено соответствие программы всем требованиям. Отмечены примеры использования кассовой системы в торговых сетях. Определены направления использования системы, а так же варианты совместимости с торговым оборудованием.

Set Retail – уникальная кассовая программа, созданная, чтобы скоординировать работу руководителей, IT-специалистов и продавцов. Она не просто делает автоматизацию торговли эффективной, а превращает работу магазина в слаженный механизм [1].

Данное решение для автоматизации позволяет модернизировать работу не только отдельного магазина, но и целой сети магазинов огромного масштаба и различного формата. Данная программа становится гарантом надежного обмена данными между центральным отделением и отдельными офисами. Большинство параметров работы можно настроить даже в отдаленном режиме. К примеру, настройка оборудования, форматы печатных форм и программы лояльности. При наличии централизованной политики в сфере закупок возможно исключение необходимости установки бэк-офисной системы.

Скорость работы кассового узла больше не зависит от квалификации кассира, его памяти и уровня интеллекта. Кассиру не нужно думать о том, что он продает, какие ограничения действуют на этот товар и какие способы оплаты существуют. Он просто проводит товары через сканер, а Set Retail берет на себя все остальное и защищает кассира от ошибок, а магазин – от самоуправства кассира.

Set Retail – это кассовая программа, которая понятна каждому сотруднику, независимо от опыта. Интерфейс Set Retail прост и логичен – кассир освоит его за короткое время. Меню программы разбито на интуитивно понятные смысловые блоки. Их расположение быстро запоминается.

Специально обучать сотрудников не нужно. Десяти минут самостоятельного изучения программы достаточно, чтобы запомнить основные действия и приступить к работе. Со всеми текущими вопросами сотрудники справятся своими силами – без привлечения айти-специалистов.

Set Retail исключает возможность ошибки. Программа сама определяет следующее действие кассира. Если товар весовой – предлагает его взвесить. Если штучный – запрашивает число товаров. Сведения о товарах и чеке удобно отображаются на экране.

Наверху – информация о товарах в чеке, внизу – информация о конкретном товаре. Для доступа к основным разделам меню используются всего четыре клавиши. А для навигации по разделам – клавиши с цифрами. Это не сложнее, чем пользоваться мобильным телефоном.

В Set Retail авторизация сотрудника происходит мгновенно – достаточно провести карту по считывателю и можно приступать к работе.

Обычно, чтобы получить доступ к кассе, кассиру приходится запоминать пароль. В комплекте с каждой системой поставляются четыре карточки – основная и три запасных.

В Set Retail четыре цветовые схемы. Сотрудник выбирает ту из них, которая лучше подходит для монитора и меньше утомляет глаза.

Как правило, чтобы вернуть деньги за товар, покупателю нужно тратить свое время и снова стоять в очереди в ту кассу, где ему пробили чек. В Set Retail возврат возможен на любой кассе или на инфостойке. Процесс становится быстрым и удобным. Это снижает недовольство покупателя и возвращает его лояльность к магазину.

Чем лучше продуман интерфейс кассовой программы, тем быстрее и точнее кассир выполняет свою работу. Экран кассовой программы Set Retail фокусирует внимание кассира только на одной выполняемой задаче. Как только она будет выполнена, кассир сконцентрируется на следующем действии. Никакого шума и отвлекающих факторов.

Бывает, что кассовый сервер или компьютерная сеть ломаются. Это особенно неприятно в пиковые часы продаж. Кассовая программа Set Retail продолжит обслуживать покупателей, рассчитывать скидки и обрабатывать рекламные акции даже в такой ситуации. Потеря данных о совершенных продажах исключена. Когда канал связи будет восстановлен, все данные будут отправлены на кассовый сервер. Даже если касса будет внезапно выключена, то после ее включения работа продолжится ровно с того места, когда произошло выключение.

Иногда при оплате покупатель понимает, что денег в кошельке не хватает, чтобы оплатить покупку. В то же время средств на банковской карточке также недостаточно, чтобы оплатить весь чек целиком. Set Retail позволяет комбинировать типы оплат. Это позволяет оплатить часть покупки наличными, а часть – карточкой.

Set Retail работает с различными моделями весов, сканеров, считывателей магнитных карт, дисплеев покупателей, фискальных регистраторов, денежных ящиков, клавиатур, принтеров.

Кассовый программный модуль Set Retail предназначен для выполнения следующих функций:

- регистрации продаж товаров, услуг и денежных расчетов с покупателями посредством компьютеризованных контрольно-кассовых модулей (ККМ) за наличный и безналичный расчет;
- автоматической авторизации и электронной инкассации банковских платежных карт;
- автоматизации ценовой и учетной политики торгового предприятия;
- программной поддержки работы периферийного электронного оборудования компьютеризованного ККМ: сканеров штриховых кодов, считывателей банковских платежных карт, весов; принтеров, ЖК-дисплеев, фискальных средств и пр.;
- сбора данных о товародвижении через конкретный кассовый узел для информационно-управляющей системы предприятия;
- подготовку и выдачу данных и отчетов для фискальных органов.

Представляемая версия кассового программного модуля позволяет решать следующие задачи:

- комфортное (и для покупателя, и для торгового предприятия) обслуживание покупателей;
 - отображение информации на выносном индикаторе покупателя с возможностью чтения в любое время суток и при любом освещении (различные режимы работы);
 - автоматический расчет цен, скидок и других параметров акта продажи;
 - возможность редактирования чека до момента полного расчета (удаление товара из чека, изменение количества, редактирование цены, задание номера отдела, назначение и изменение скидок, ввод фамилии продавца);
 - возможность быстрого оформления возврата товара, аннулирования чека, отмены ошибочных действий;
 - оперативное внесение и изъятие денег;
 - разграничение полномочий торговых работников при выполнении кассовых операций и персонифицированный контроль их деятельности;
 - борьба с пересортицей, частичная защита от потерь;
 - выявление постоянных покупателей и проведение с ними индивидуальной работы – платежные карты, скидки и пр.;
 - выполнение операций с валютой;
 - оплата услуг связи;
 - контроль над операциями с наличностью;
 - генерацию кассовых отчетов (дневная сводка, Z и X-отчеты, нарастающие итоги, отчеты по времени, по часам, по кассирам, по видам товаров и по кредитным картам и др.);
 - возможность печати копий чеков, товарных чеков и других кассовых отчетов;
 - функция «мастер-последовательность операций», которая по нажатию одной кнопки запускает последовательность операций в рамках какой-либо формальной процедуры, например, закрытие смены;
 - подготовку данных о работе кассового узла для администрации торгового предприятия и фискальных органов;
 - поддержку различных аппаратных конфигураций кассового узла.
- Помимо этого, программа оказывает особое влияние на улучшение программы контроля над запасами. В частности:
- заказ и прием продукции;
 - работа с накладными;
 - инвентаризация;
 - изменение и введение новых цен;
 - распечатка объявлений и ценников [2].

Использование Set Retail в сети магазинов Duty Free

Основной особенностью магазина Duty Free является оплата товаров различными валютами. Мультивалютные расчеты требуют специфической кассовой дисциплины, особой отчетности и т.д. Отсутствие четких правил и механизма их соблюдения становится почвой для злоупотреблений и неявных потерь, которые несет магазин.

Именно поэтому для магазина беспошлинной торговли огромное значение приобретает фронтальное решение, благодаря которому работа кассового узла осуществляется на основе четкого регламента взаиморасчетов с покупателем.

Система Set Retail и входящий в ее состав кассовый модуль обладают необходимой функциональностью для обеспечения всего цикла работы магазина Duty Free – от пересчета цен до выдачи сдачи в нужной валюте.

Используется в торговых сетях «Рублёвский», «5 элемент», «Веста», «Гиппо», «ProStor».

Система управления торговым процессом Set Retail версии 5 предназначена для автоматизации всех бизнес-процессов магазина:

- управление запасами;
- управление лояльностью покупателя;
- расчет с покупателем.

Set Retail версии 5 формирует все необходимые отчеты о продажах в режиме реального времени и обеспечивает удаленное управление и обмен данными с различными видами торгового оборудования.

В условиях розничной сети Set Retail версии 5 функционирует как на уровне каждого магазина (Set Retail 5 Pro), так и на уровне центрального офиса (Set Retail 5 Centrum). Это позволяет обеспечить быстрый и надежный транспорт данных в условиях территориально распределенной сети и оперативный сбор аналитической информации по всем ее объектам [3].

При использовании на уровне сетевого магазина Set Retail версии 5 позволяет автоматизировать всю работу с помощью одной системы. Это означает, что сеть сможет успешно функционировать, применяя систему учета (1C, Microsoft Axapta, SAP R/3) только на уровне центрального офиса. Такой ландшафт позволяет значительно снизить стоимость владения ИТ-ресурсами за счет отказа от дополнительных аппаратных средств, экономии на человеческих ресурсах и сервисном сопровождении.

Система Set Retail версии 5 показала свою высокую эффективность при работе в различных форматах продовольственного и непродовольственного сегмента розничной торговли. Независимо от размера объекта (гипермаркет, супермаркет, магазин у дома), а также масштабов сети (национальная, региональная, местная) система успешно решает задачи каждого торгового предприятия.

Разработчик системы Set Retail ООО «БелКристаллСервис» постоянно совершенствует это программное средство, выпускает новые версии.

Литература

1 Электронный портал об автоматизации торговли и сфер услуг [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: www.tradesoft.bl.by (дата обращения: 17.04.2015).

2 БелКристаллСервис – комплексная автоматизация объектов розничной торговли, обеспечение предприятий системами безопасности [Электронный ресурс]. – 2015.

URL: www.belcrystal.by (дата обращения: 17.04.2015).

3 Кассовая программа для розничной торговли [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: www.crystals.ru (дата обращения: 17. 04. 2015).

УДК 339.378:004.4

Е. А. Ахременко

СИСТЕМА GESTORIPRO НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ОПТИМА»

В статье рассмотрены характерные черты, архитектура, задачи, преимущества системы GESTORI Pro, а также приведен пример использования в торговой сети «Оптіма». Выявлены цели использования системы. Подведены основные итоги использования системы GESTORI Pro в деятельности организации. Определены факторы, способствующие снижению эксплуатационных расходов организации за счёт использования централизованной информационной системы.

«Мы всегда знали, что «кто владеет информацией, тот владеет ситуацией», однако та степень, с которой мы можем владеть ею с помощью компьютера, воистину дает нам возможность получить преимущество перед своими конкурентами».

Сэм Уолтон, основатель Wal-Mart.

Информационная система – основа управления современной торговлей. От ее правильного выбора зависит успех всего торгового бизнеса, и особенно сетевого. Но, поскольку есть выбор, существует и проблема: чему отдать предпочтение.

Значение приобретают специфические детали. Как говорят англичане, «retail is detail». В настоящее время специализированные программные продукты, развивающиеся в активном контакте с операторами розничной торговли, максимально полно отвечают их постоянно растущим запросам.

Кроме того, нужно отметить, что отдача и скорость возврата инвестиций (ROI) при использовании специализированных систем многократно выше, не говоря уже об удобстве работы.

Система GESTORI Pro – это проверенное временем решение для управления товародвижением и внутренней логистикой в розничных торговых предприятиях любого размера, а также это решение обладает необходимой гибкостью для эффективного управления мультимедийной сетью [1].

Характерные черты системы GESTORI Pro:

- простота;
- надежность;
- открытость;
- масштабируемость.

Данную систему могут использовать: директора, управляющие, маркетологи, аналитики, закупщики, менеджеры, коммерческие службы, работники склада, финансисты бухгалтеры, поставщики (могут быть допущены к информации по своей продукции).

Созданная на базе промышленной СУБД, позволяющей использовать практически любую аппаратную платформу сервера, система GESTORI Pro обеспечивает полный контроль и анализ всех видов движения товаров в режиме реального времени для розничных предприятий любого масштаба и степени сложности логистических задач (множество форматов, распределенность объектов сети на территории нескольких регионов, различные схемы построения цепочек поставок и т. п.).

Сегодня GESTORI Pro используют более 80 крупных розничных сетей супер- и гипермаркетов, магазины которых расположены на всей территории России, Беларуси и Казахстана. Эффективное централизованное управление товародвижением региональных и межрегиональных сетевых структур, бизнес-процессами складов и распределительных центров, контроль над ассортиментом и поставщиками – все это основа устойчивых и значительных конкурентных преимуществ торговых компаний, использующих систему GESTORI Pro. Преимуществ, которые позволяют добиваться лидерства на рынке ритейла.

Данная система полностью адаптирована к правовым нормам белорусского законодательства.

Особенность подхода компании FIT – автоматизация сетей супер- и гипермаркетов с централизованной моделью управления. При этом архитектура информационной системы GESTORI Pro может быть любой. Однако, как показывает практика использования системы сетевыми клиентами, наиболее эффективным решением является применение централизованного принципа ее построения. Он позволяет гибко распределять и оперативно перераспределять управленческие функции между объектами сети вплоть

до концентрации большинства управленцев в центре, снизив тем самым их количество и повысив уровень качества и контроля над их деятельностью. Этот эффект достигается благодаря функциональной ориентации системы GESTORI Pro на пользователя без привязки к его местоположению на том или ином объекте торговой компании.

Рассмотрим применение системы GESTORI Pro в торговой сети «Optima». Компания «Optima» существует с 2008 года. На данный момент сеть насчитывает 22 магазина. Штат компании состоит из 160 сотрудников. Компания придает большое значение постоянному обучению и повышению квалификации работников [2].

«Optima» это:

- быстроразвивающаяся торговая сеть;
- широкий ассортимент товаров – более 7 тысяч наименований косметики, парфюмерии, бытовой химии;
- современные технологии и подходы;
- молодой и креативный коллектив.

При выборе технических решений для оснащения магазинов компания «Conte West», которая владеет торговой сетью «Optima», делает ставку на качественное, хорошо зарекомендовавшее себя оборудование ведущих мировых производителей – IBM, Birch, Datalogic, Sensormatic. Во многом успешному развитию сети «Optima» способствует централизованная схема управления сетью магазинов на основе системы GESTORI Pro.

Установленный в магазине сервер централизованного управления оборудованием «EliteService» обеспечивает настройку конфигурации POS терминалов, фискальных регистраторов, программного обеспечения Front Office. «ElitePOS» для каждого расчетного узла, осуществляет обмен информацией с системой GESTORI Pro. Новый комплекс программного обеспечения позволил данной сети существенно оптимизировать работу системных администраторов сети по управлению всеми типами оборудования и настройке программного обеспечения. Дисконтная система и система лояльности в сети «Optima», являющиеся составной частью программного комплекса «ElitePOS», обеспечивают увеличение оборота и прибыльности магазина, стимулируют удержание покупателей и укрепление существующей клиентской базы [3].

Использование системы GESTORI Pro позволяет торговой сети «Optima» получить возможность проведения централизованной закупочной политики, снижение затрат, экономию на управленческом персонале, повышение оборачиваемости финансовых ресурсов, низкую совокупную стоимость владения информационной системой, актуальный мониторинг функционирования любого магазина сети.

Главные задачи системы GESTORI Pro в магазинах сети «Optima»:

1 Информационная интеграция территориально распределённых магазинов, складов и других объектов розничной торговли с целью функционирования в рамках единой логистической системы.

2 Полный контроль, учёт и анализ всех видов движения товаров в количественном и стоимостном выражении вплоть до управления в реальном режиме времени.

3 Оптимизация ценовой и закупочной политики для ускорения оборачиваемости вложенных средств с целью получения максимальной прибыли.

4 Результативное управление ассортиментной политикой, обеспечивающее повышение прибыльности, оптимальное позиционирование розничного предприятия и снижение издержек на логистику.

5 Эффективная организация процессов пополнения запасов на основе многокритериального анализа результатов торговой деятельности.

6 Снижение расходов за счёт выбора адекватной модели управления бизнес-процессами распределительных и дистрибьюторских центров.

7 Ускорение и совершенствование качества обслуживания покупателей, повышение уровня их лояльности.

8 Увеличение производительности труда и снижение количества ошибок персонала.

9 Защита от недобросовестных действий персонала.

Деятельность торговой сети «Optima» представляет собой замкнутый цикл: Учет – Анализ – Управление.

В этом непрерывном процессе система GESTORI Pro играет роль инструментального ядра, объединяющего все этапы цикла.

Вся совокупность бизнес-процессов по управлению торговой сетью «Optima» в системе GESTORI Pro условно делится на несколько функциональных блоков:

- 1 Управление торговым залом.
- 2 Управление ассортиментом и ценообразованием.
- 3 Управление закупочной деятельностью.
- 4 Поддержка категорийного менеджмента.
- 5 Управление складом, распределительным и дистрибьюторским центром.
- 6 Управление производством.
- 7 Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Главные итоги внедрения централизованной информационной системы:

1) интенсификация всех внутренних логистических процессов: например, длительность цикла «заказ-поставка» от начала формирования заказа в магазине до поставки его с распределительного центра не превышает 12 часов при номенклатуре около 1000 наименований;

2) ускорение оборачиваемости вложенных средств путем оптимизации ценовой и закупочной политики: цена назначается один раз на один товар, причем эту операцию делают в центральном офисе до 20 часов, и на следующее утро в 9 часов ценники уже стоят в магазинах;

3) полное исключение двойного ввода и двойного контроля информации;

4) наличие исчерпывающей информации о взаимоотношениях с поставщиком: заказах, поставках, ценах, возвратах и так далее вне зависимости от точки поставки в сети универсамов;

5) возможность производить по централизованной схеме и прямые поставки в магазины отдельных видов товаров (в данном случае длительность цикла «заказ-поставка» не превышает 18 часов);

6) минимизация затрат на аппарат управления торговой сетью – экономия высококвалифицированных кадров занятых в маркетинге, логистике и бухгалтерии за счет высокой автоматизации основных процессов и разделения персонала на аналитиков и операционистов в соотношении 1 к 4. Общая экономия высококвалифицированных кадров составляет в настоящее время до 25 человек, и данная тенденция усиливается с ростом числа магазинов;

7) ускорение и повышение качества обслуживания покупателей, повышение их лояльности.

Эксплуатационные расходы снижаются для централизованной информационной системы главным образом за счет:

1) резкого снижения затрат на содержание персонала ИТ-служб, администрирование и сопровождение осуществляется из центрального офиса с редкими выездами на место;

2) существенного повышения надежности всей системы за счет использования высокотехнологичных программных продуктов – используемый комплекс GESTORI Pro производства фирмы «FIT», построенный на базе СУБД «Progress». Централизация

позволяет консолидировать расходы и, однократно приобретая технические решения высокого класса, экономить.

Экономия от применения такой технологии позволяет покрыть от 40 до 70% затрат на аренду канала передачи данных до магазинов.

Литература

1 Официальный сайт компании France Informatique & Technologie [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.fit.ru> (дата обращения: 15.04.2015).

2 Официальный сайт компании «Optima» [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://optimashop.by> (дата обращения: 15.04.2015).

3 Чеглов, В. П. Сетевой ритейл: концепции и стратегии, ловушки и решения: монография / В. П. Чеглов. – М.: Вузовский учебник – ИНФРА-М, 2013.

УДК 005.583:658.78(476.2)

А. В. Бадеха

АУТСОРСИНГ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Логистика становится все более перспективным направлением развития сферы услуг. Компании, которые стремятся оптимизировать расходы бизнеса, хотят повысить уровень лояльности клиентов, получить преимущество над конкурентами, должны стремиться к повышению эффективности логистики и, в частности, при помощи аутсорсинга. В статье рассматриваются преимущества использования аутсорсинга логистических услуг. Особое внимание уделено проблемам развития логистического аутсорсинга в Республике Беларусь. Предложены варианты становления и совершенствования системы развития аутсорсинга логистических услуг в Республике Беларусь.

На данный момент не каждая компания способна самостоятельно организовать оптимальные логистические процессы. Аутсорсинг в логистике заключается в передаче логистических процессов третьей стороне. В качестве последней может быть, как одна фирма, так и группа компаний. Суть данной услуги состоит в уменьшении расходов компании при реализации поставок продукции благодаря привлечению квалифицированных профессионалов – логистических операторов.

Принято выделять следующие преимущества аутсорсинга:

- экономия времени, которое можно использовать на развитие собственного предприятия, исследование рынка, рекламу, маркетинг и развитие новых продуктов (сосредоточить внимание на основной деятельности);
- все проблемы и трудности, возникшие в процессе транспортировки либо хранения, будет решать посредник. Также отсутствует риск порчи, утраты товара, его кражи. Если в процессе понадобится специальное оборудование, его не нужно приобретать;
- обученный персонал. Специалисты, которые обладают знаниями по данному направлению. Благодаря чему будут сопровождать как сам процесс, так и решать возникшие проблемы;
- увеличение скорости оформления заказа и доставки продукции покупателю;
- сокращение затрат, связанных с транспортировкой продукции;
- предоставление круглосуточного сервиса. Когда предприятие работает днем, то организация – посредник может работать круглосуточно, выполняя работу даже ночью.

Аутсорсинг логистических услуг является предпочтительным:

- во-первых, для растущих предприятий, которые планируют увеличить свою деятельность и перейти, например, с регионального уровня покрытия на национальный;
- во-вторых, для фирм, которые относятся к малому и среднему бизнесу, ведь им тяжело финансово содержать свою логистическую службу;
- в-третьих, логистический аутсорсинг необходим тем крупным компаниям, которые стремятся снизить себестоимость своей продукции (ведь собственная логистика включает в себя склады и автопарк, которые нужно содержать круглый год, независимо от степени их загрузки);
- в-четвертых, логистический оператор во многом облегчает жизнь тем отечественным производителям, у которых деятельность связана с импортом-экспортом сырья, конечной продукции или комплектующих.

Доля аутсорсинга на рынке транспортно-логистических услуг, например, Китая составляет 48 %, в Республике Беларусь – не более 2 %. По информации БелНИИТ «Транстехника», за счет логистики в Республике Беларусь формируется около 7,5 % ВВП. В государствах ЕС данный показатель составляет 20–25 %.

Доля логистических издержек в конечной стоимости продукции в Республике Беларусь за 2013 год составила в среднем 20–25 %, а в некоторых случаях достигает 35 %, при этом среднемировой показатель находится на уровне 11%.

Совсем недавно потребителями таких услуг в нашей стране были в основном представительства иностранных компаний (России, Китая, ЕС) и совместные предприятия. В последнее время к услугам аутсорсеров все чаще прибегают обычные белорусские фирмы. И, хотя многие белорусские организации сегодня пока только присматриваются к этому, сравнительно молодому виду услуг, малый и средний бизнес уже активно пользуется услугами аутсорсеров.

В начале 2013 года был успешно реализован проект ИООО «Лукойл Белоруссия» по передаче транспортной логистики на аутсорсинг. В результате аутсорсинга транспортных услуг ООО «Белспецагротранс» контролирует остатки, планирует поставки и осуществляет доставку ГСМ на все АЗС Витебской, Могилёвской и Гомельской областей. Компании «ШАТЭ-М», специализирующейся на импорте автозапчастей, а также центры крупных ритейлеров компаний «Евроторг» и «НТС» успешно используют логистический аутсорсинг.

В логистическом бизнесе очень часто применяется специфическая терминология определения компетенции логистического оператора, которая представлена следующим классификатором:

- 1PL (First Party Logistics) – автономная логистика, все операции выполняет сам грузовладелец;
- 2PL (Second Party Logistics) – оказание традиционных услуг по транспортировке и управлению складскими помещениями;
- 3PL (Third Party Logistics) – расширение стандартного перечня услуг нестандартными (складирование, перегрузка, обработка грузов, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью), использование субподрядчиков;
- 4PL (Fourth Party Logistics) – интеграция всех компаний, вовлечённых в цепь поставок;
- 5PL (Fifth Party Logistics) – управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации.

Как видно из классификатора, 3PL, 4PL, 5PL логистические операторы – это интеграторы логистических процессов высокого уровня, когда вся цепочка поставок контролируется и управляется одним высококвалифицированным логистическим провайдером. Обычно такого типа операторы востребованы на конкурентных рынках. Их услугами пользуются транснациональные корпорации, производящие высокотехнологичные продукты при непрерывном производственном цикле. Транснациональных

корпораций, пользующихся услугами 4PL-операторов, множество, в частности это: SONY, TOSHIBA, автомобильные концерны (FORD, DAIMLER CHRYSLER) и другие [1].

Большинство логистических операций в мире осуществляется в логистических центрах. При этом наиболее часто на аутсорсинг логистическим центрам передавались функции: складирование – 73,7 %; внешняя транспортировка – 68,4 %; оформление грузов/платежей – 61,4 %; внутренняя транспортировка – 56,1 %; консолидация грузов/дистрибуция – 40,4 %; прямая транспортировка – 38,6 % (по данным Европейской логистической ассоциации).

По оценкам специалистов, в Республике Беларусь преобладают провайдеры уровня 2PL, а их развитие в 3PL-бизнес может происходить на базе следующих компаний [2]:

- 1 Компании, оказывающие услуги по складированию товаров.
- 2 Компании, оказывающие услуги по доставке грузов.
- 3 Компании, оказывающие услуги таможенного представителя.
- 4 Экспедиторские компании.
- 5 Логистические подразделения розничных или дистрибьюторских компаний.

Компании групп 1–4 развиваются в 3PL-операторов от уже существующей инфраструктуры через добавление дополнительных услуг и сервисов, часто ориентируясь на потребности уже существующих клиентов. Компании 5-й группы постепенно расширяют свою клиентскую базу за счет компаний-клиентов сходного с родительской компанией формата, получая возможность минимизировать логистические издержки, например, за счет консолидации грузов при дальних поставках. Перспективы развития аутсорсинга логистических услуг в Республике Беларусь связаны с наметившейся тенденцией выделения логистических подразделений торговли в отдельные логистические операторы.

По данным статистики на 1 января 2013 года действуют 654 транспортно-экспедиционных и логистических компаний, 280 индивидуальных предпринимателей оказывают услуги в области транспортной экспедиции и логистики [3].

Рассмотрим некоторые проблемы развития аутсорсинга услуг в Республике Беларусь.

Неравномерное размещение логистических провайдеров по территории страны сужает зоны охвата услугами. Наиболее интенсивно обеспечивается строительство логистических центров в Минской области. Основной их задачей является переработка потоков товаров для белорусских потребителей. Обслуживание же транзитных потоков из ЕС в страны Таможенного союза, которые более мощные и перспективные, начинается на границах. Незрелость логистической инфраструктуры на польско-белорусской границе тормозит развитие мультимодальных перевозок по II транспортному коридору. Создание конкурирующих логистических центров в Польше угрожает существенно сократить объемы работ по переработке и перевалке грузов в Брестском перегрузочном районе, снизить уровень создаваемой добавленной стоимости.

Вопрос качества транспортно-логистических услуг также актуален для Республики Беларусь. В части оказания транспортно-логистических услуг Республика Беларусь сегодня проигрывает своим ближайшим соседям. Логистические центры оказывают отдельные виды логистических услуг, причем их стоимость условно небольшая, но не конкурентная. Логистические центры в Польше, Литве предлагают логистические услуги дешевле, а сервис – лучше.

Действующая разрешительная система перевозок грузов в рамках Таможенного союза не способствует увеличению объемов транспортных услуг для транзитного грузопотока.

Сужение объемов таможенных услуг происходит на основании действующего законодательства. Белорусские логистические центры практически не участвуют

в переработке транзитного грузопотока в силу принципа резиденства, закрепленного ст. 368 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС). Грузы, идущие из третьих стран в Россию и Казахстан, не могут быть подвержены таможенной очистке на территории Республики Беларусь. Они должны расстаживаться в той стране, резидентом которой является грузовладелец. Так отсекается значительная по объемам группа таможенных услуг.

Слабая проработка концепции логистического центра, зачастую без анализа грузопотоков и проработки пакета услуг относится к числу проблем, сдерживающих использование услуг белорусских логистических компаний. Гигантские масштабы строительства такого количества логистических центров в Республике Беларусь не обоснованы ни потенциальным спросом транзитных перевозчиков, ни потребностями внутреннего рынка. Требуются современные логистические центры с полным циклом логистических услуг и качественным логистическим сервисом по принципу лучше меньше, но лучше.

Не соответствие рекламируемого и реального уровня сервиса у посредника связано, прежде всего, с тенденцией строительства под видом логистических центров просто складов большой площади, не увязанных в общую систему. Соответственно функционал склада и логистического центра значительно отличается [4]. Необходимость налаживать качественный логистический сервис, внедрять автоматизированную систему управления складом, набирать штат квалифицированных логистов, входит в противоречие с желанием инвестора вернуть вложенные деньги как можно быстрее, ограничившись предоставлением площади в аренду крупным арендатором с «полным логистическим сервисом» в виде разгрузки, погрузки и охраны территории.

Разрешению указанной проблемы будет способствовать и организация процедур добровольной сертификации логистических услуг на соответствие требованиям СТБ 2306-2013. Наличие сертификата подтвердит добросовестность логистического провайдера, будет способствовать созданию благоприятного образа, обеспечит ему дополнительное конкурентное преимущество, а также позволит систематизировать участников логистического сервиса в соответствии с европейскими и национальными стандартами.

Глобальные логистические цепочки создания продукции (снабжение, производство, сбыт) являются средством экономии национальных ресурсов – материальных, сырьевых, энергетических, финансовых, трудовых. Для развития логистической системы необходимо создание различных логистических центров; формирование логистических провайдеров, оказывающих комплексные логистические услуги; государственная поддержка развитию логистических услуг; разработка нормативных правовых документов, содействующих развитию логистических услуг, включая предприятия и организации, производящие товары. Также для решения этой задачи следует провести гармонизацию нормативно-правового обеспечения деятельности экспедиторов, складских операторов, логистических провайдеров на соответствие международному праву для обслуживания транзитных грузопотоков.

Литература

1 Мясникова, О. В. Аутсорсинг логистических услуг в дистрибутивных цепях: проблемы и перспективы развития Республики Беларусь / О. В. Мясникова // Компас экспедитора и перевозчика. – 2013. – №13. – С.22-25.

2 Лысенкова, И. Перспективы развития логистики в Беларуси / И. Лысенкова // Наука и инновации. – 2014. – №9(139). – С. 18-25.

3 Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года. – Минск, 2005. – URL: <http://pravo.by> (дата обращения: 04.04.2015).

4 Минтранс: у Беларуси есть все предпосылки войти в число 50 ведущих стран по эффективности // Белорусские новости [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://naviny.by> (дата обращения: 06.04.2015).

УДК 336.717.71

Е. В. Барсукова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВАЛЮТНО-ОБМЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА НА БИРЖЕВОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье изложен механизм осуществления валютно-обменных операций банка на биржевом валютном рынке по поручению и за счет клиентов. В целях сокращения времени, необходимого для осуществления валютно-обменных операций на бирже, и упрощения процедуры проведения данных операций предлагается внедрение новой услуги «swift-биржа», позволяющей клиентам банка получить покупаемую иностранную валюту или рублевый эквивалент продаваемой иностранной валюты в день подачи соответствующей заявки в банк, не дожидаясь проведения биржевых торгов.

Банки осуществляют валютно-обменные операции на биржевом валютном рынке от своего имени и за свой счет либо от своего имени, но по поручению и за счет клиентов банка на основании поданных ими заявок на покупку, продажу иностранной валюты на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [1].

Механизм осуществления валютно-обменных операций на биржевом валютном рынке от имени банка, но по поручению и за счет клиентов предусматривает необходимость производить предварительное перечисление на счета в банке денежных средств клиентов для совершения операций на биржевом валютном рынке одновременно с подачей заявок клиентов на заключение сделок на бирже.

Так, для того чтобы осуществить покупку иностранной валюты на бирже, клиент в день, предшествующий дню проведения биржевых торгов, должен обеспечить предварительное перечисление рублевого эквивалента на покупку иностранной валюты в сумме, определенной исходя из максимального курса белорусского рубля к соответствующей иностранной валюте, указанного клиентом в заявке на покупку иностранной валюты, на соответствующий транзитный счет исполняющего банка или обеспечить наличие суммы рублевого эквивалента покупаемой иностранной валюты на своем текущем (расчетном) счете, с которого производятся расчеты, при условии, если данный счет открыт в исполняющем банке.

В свою очередь, для того чтобы осуществить продажу иностранной валюты на бирже, клиент в день проведения биржевых торгов должен произвести перечисление продаваемой иностранной валюты в сумме иностранной валюты, подлежащей продаже, на соответствующий транзитный счет банка или обеспечить наличие суммы продаваемой иностранной валюты на своем счете, открытом в данном банке, с которого производятся расчеты.

При этом клиенты банков должны производить предварительное перечисление денежных средств для совершения операций на биржевом валютном рынке в сроки, установленные соответствующими регламентами проведения операций покупки, продажи иностранной валюты на биржевом валютном рынке за счет и по поручению клиентов, разрабатываемыми в банках, осуществляющих данные операции. Как правило, предварительное перечисление клиентами рублевого эквивалента покупаемой

иностранной валюты должно производиться до (не позднее) 14:30 часов (14:00 часов в предвыходные и предпраздничные дни) дня, предшествующего дню проведения биржевых торгов, а перечисление продаваемой иностранной валюты – до (не позднее) 9:30 часов дня проведения биржевых торгов.

Установление банками указанных сроков перечисления клиентами денежных средств для участия в биржевых торгах, в свою очередь, обусловлено действием Операционного регламента торгового дня по сделкам покупки, продажи, конверсии иностранной валюты в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», разрабатываемого биржей [2].

Механизм осуществления валютно-обменных операций на биржевом валютном рынке в части проведения расчетов по итогам биржевых торгов может предусматривать два варианта расчетов: либо непосредственно в день проведения торгов, что позволяет клиенту получить денежные средства по итогам торгов (рублевый эквивалент продаваемой иностранной валюты или покупаемую иностранную валюту) соответственно в день проведения торгов, либо в дни, следующие за днем проведения биржевых торгов, по факту расчетов ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» с банком, вследствие чего клиент получает денежные средства по итогам торгов, как минимум, на следующий день после их проведения.

Действующий механизм осуществления валютно-обменных операций на биржевом валютном рынке за счет и по поручению клиентов, по нашему мнению, значительно усложнен рядом дополнительных процедур, охватывает достаточно длительный отрезок времени, необходимого для проведения операций на бирже. Будучи привязанным к регламенту работы ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», существующий порядок не предусматривает варианта осуществления валютно-обменной операции на бирже сразу после поступления заявки от клиента, что, в свою очередь, не обеспечивает в должной мере достаточную скорость обслуживания клиентов, не позволяет клиентам оперативно проводить валютно-обменные операции на бирже.

При этом очевидно, что клиенты банка заинтересованы в сокращении времени, необходимого для осуществления валютно-обменных операций на бирже, и упрощении процедуры проведения данных операций с банком. Кроме того, часто возникают ситуации, когда клиенты банка, испытывающие потребность в покупке или продаже иностранной валюты на бирже, не успевают по каким-либо причинам подать соответствующую заявку в исполняющий банк и произвести предварительное перечисление денежных средств для участия в биржевых торгах в установленный регламентом срок, вследствие чего эти клиенты вынуждены дожидаться проведения очередных биржевых торгов, как минимум, на следующий рабочий день.

Поэтому, в настоящее время особую актуальность приобретает разработка банковского продукта, позволяющего устранить все выявленные недостатки действующего механизма осуществления валютно-обменных операций на биржевом валютном рынке, и, тем самым, повысить привлекательность осуществления данного вида операций для клиентов в конкретном банке.

С этой целью, по нашему мнению, в банках целесообразно внедрение новой услуги по проведению валютно-обменных операций на биржевом рынке за счет и по поручению клиента посредством предоставления возможности получить покупаемую иностранную валюту или рублевый эквивалент продаваемой иностранной валюты в день подачи соответствующей заявки в банк, не дожидаясь проведения биржевых торгов. Указанная услуга может носить название «swift-биржа».

Суть указанной услуги заключается в следующем.

Банк ежедневно от своего имени в установленных пределах осуществляет покупку и продажу тех видов иностранных валют, по которым предусмотрено предварительное резервирование. При получении от клиента заявки на покупку либо продажу

иностранной валюты на бирже банк переуступает клиенту определенную сумму предварительно зарезервированной на бирже валюты от своего имени и совершает валютно-обменную операцию уже для клиента. То есть банк удовлетворяет заявки клиентов операциям на биржевом рынке за счет собственных валютных средств, специально зарезервированных для участия в торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». А сумму, перечисляемую клиентом для проведения валютно-обменной операции, банк без предварительного резервирования зачисляет на свои счета.

Таким образом, как только у клиента банка возникает срочная потребность в иностранной валюте, клиент оформляет и представляет в банк заявку на покупку иностранной валюты на «swift-бирже» (возможно оформление электронной онлайн-заявки на официальном сайте банка в глобальной компьютерной сети Интернет) и документы, подтверждающие обоснованность покупки иностранной валюты на бирже. После этого банк осуществляет проверку правильности оформления и достоверности представленных документов, проверяет наличие на текущем расчетном счете клиента требуемой суммы рублевого эквивалента покупаемой иностранной валюты и удовлетворяет заявку клиента.

При возникновении у клиента банка срочной потребности в продаже иностранной валюты на бирже и получении белорусских рублей, клиент оформляет и представляет в банк заявку на продажу иностранной валюты на «swift-бирже» (возможно оформление электронной онлайн-заявки на официальном сайте банка в глобальной компьютерной сети Интернет). После этого банк осуществляет проверку правильности оформления представленных документов (заявки), проверяет наличие на текущем счете клиента в иностранной валюте требуемой суммы валюты, подлежащей продаже, и удовлетворяет заявку клиента.

Таким образом, покупка и продажа иностранной валюты на «swift-бирже» позволяет избежать длительного ожидания средств при проведении валютно-обменных операций на бирже и получить необходимую сумму иностранной валюты либо белорусских рублей от ее реализации в любое время банковского дня еще до проведения биржевых торгов, т. е. непосредственно в день обращения. При этом, отсутствует необходимость производить предварительное перечисление рублевого эквивалента покупаемой иностранной валюты (либо резервирование сумм продаваемой валюты) в установленные биржевыми регламентами сроки (до 14:30 часов дня, предшествующего дню проведения биржевых торгов).

Для внедрения указанной услуги в банках необходимо соблюдение четырех основных условий:

- 1) при покупке иностранной валюты – открытие в данном банке текущего расчетного счета в белорусских рублях (для списания рублевого эквивалента покупаемой иностранной валюты) и специального валютного счета (для зачисления приобретенной иностранной валюты);

- 2) при продаже иностранной валюты – открытие в данном банке текущего расчетного счета в белорусских рублях (для зачисления рублевого эквивалента продаваемой иностранной валюты) и текущего счета в иностранной валюте (для списания продаваемой иностранной валюты);

- 3) заключение с банком договора на покупку (продажу) иностранной валюты на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» и договора на использование продукта «swift-биржа»;

- 4) предоставление клиентом согласия на получение банком кредитного отчета в Кредитном бюро Национального банка Республики Беларусь, позволяющего оценить платежеспособность и кредитоспособность клиента.

Оказание услуги «swift-биржа» предполагает взимание комиссионного вознаграждения, которое будет складываться из вознаграждения, уплачиваемого клиентом за осуществление операции по покупке (продаже) иностранной валюты на торгах

ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» банком за счет и по поручению клиента, и вознаграждения, уплачиваемого клиентом за использование продукта «swift-биржа».

Таким образом, можно выделить основные преимущества продукта «swift-биржа»:

- осуществление операций по покупке и продаже иностранной валюты «день-в-день»;
- отсутствие необходимости дожидаться проведения биржевых торгов и окончания расчетов по итогам торгов;
- упрощенная процедура осуществления сделок с банком;
- возможность срочно рассчитаться с зарубежными поставщиками товаров, работ, услуг, что особенно актуально для компаний-импортеров, испытывающих потребность в регулярной покупке иностранной валюты на бирже, или произвести продажу иностранной валюты, поступившей по итогам расчетов с зарубежными контрагентами (покупателями товаров, работ, услуг), что особенно актуально для компаний-экспортеров, испытывающих потребность в регулярной продаже иностранной валюты на бирже.

Литература

1 Инструкция о порядке биржевой торговли иностранной валютой: утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 12.12.2007 № 220 // Бизнес-Инфо: аналитическая правовая система [Электронный ресурс] / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2011. – URL: <http://www.business-info.by> (дата обращения: 16.03.2015).

2 Операционный регламент торгового дня по сделкам покупки, продажи, конверсии иностранной валюты в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»: утв. решением Правления ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» от 17.10.2011 № 84 (с изм. и доп. от 30.12.2014 № 170) // Официальный сайт ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://www.bcse.by> (дата обращения: 24.03.2015).

УДК 338.22:316

А. М. Бардашевич

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются основные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Обоснована целесообразность развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь как фактора создания конкурентной рыночной среды и реализации существующего инновационного потенциала, изучены проблемы, препятствующие его развитию.

В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных условий экономического роста государства. Основными предпосылками развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь являются:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

эффективно развиваться, что проявляется в отсутствии возможности своевременного исполнения обязательств перед контрагентами, осуществления инвестиционной деятельности: обновление основных фондов, расширение объемов бизнеса.

Согласно исследованиям, главным источником финансирования субъектов малого предпринимательства выступают собственные средства, в то время как к коммерческим банкам за финансовой поддержкой обращаются всего около 16 %, что обусловлено низким уровнем организации банковского кредитования малого предпринимательства и отсутствием широкого доступа субъектов малого предпринимательства к банковским финансовым ресурсам. При этом потребность малого предпринимательства в банковском кредитовании удовлетворена всего на 15–20 % [1].

Несмотря на принимаемые меры по поддержке малого бизнеса, экономически инициативное население, решившееся на предпринимательскую деятельность, сталкивается с целым рядом проблем, главная из которых – недостаток финансирования. Особо трудно приходится на начальной стадии, когда предприниматель не может рассчитывать на банковский кредит из-за недостаточной устойчивости его бизнеса (или его отсутствия). В данной ситуации оказать помощь малому предпринимательству призвано микрокредитование. Несмотря на динамичное развитие, доля малого бизнеса в экономике Беларуси до последнего времени остается низкой: в ВВП – 8,8 %, объеме промышленного производства – 7,5 %, инвестициях в основной капитал – 7,1 %, среднесписочной численности работающих – 10,5 %.

Механизм кредитования учитывает особенности воспроизводственного цикла заемщика, специфику поступления выручки от реализации продукции, характер потребности заемщика в кредите.

Мировая банковская практика, основанная на многолетнем опыте работы в условиях меняющейся конъюнктуры и конкурентного соперничества кредитных учреждений, выработала своеобразный «кодекс поведения» банков, иначе говоря, сумму правил, направленных на проведение взвешенной кредитной политики и позволяющих в значительной мере минимизировать риск по ссудным операциям. И хотя организация кредитных взаимоотношений банка с клиентами зависит от размера банка, величины кредитного портфеля, вида ссуды, квалификации банковских работников, отвечающих за оформление ссуды, но, тем не менее, процесс кредитования любого банка, по возможности, необходимо разделять на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка.

Банковский кредитный механизм как неотъемлемая часть системы кредитования должен неустанно совершенствоваться. Кредитные средства, попавшие в реальный сектор экономики, выступают важным фактором экономического роста страны. Хочется еще раз обратить внимание на вопрос кредитования малого бизнеса. Понятно, что малому бизнесу характерна своя определенная специфика, радует то, что в основной массе анализируемых банков имеются различные механизмы кредитования малого и крупного бизнеса, наблюдается более либеральный подход в кредитовании малого бизнеса. Несомненно, данный фактор станет фундаментом роста мощного слоя экономики в виде малого бизнеса. Банковская система, направленная на кредитование малого бизнеса, должна стремиться к единой стандартной форме кредитного механизма, понятной для всех заемщиков.

Малый и средний бизнес в современных условиях является одним из самых выгодных целевых сегментов для белорусских банков. Причин этого повышенного интереса несколько:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Ужесточившиеся условия получения кредитов привели в настоящее время к тому, что рынок кредитования малого и среднего бизнеса столкнулся с проблемой снижения количества малых и средних предпринимателей, желающих взять кредит. Таким образом, сотрудничество (кредитование) малого и среднего бизнеса, несмотря на риски, является перспективным направлением в банковской деятельности.

В числе факторов, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства в Беларуси, следует отметить: несовершенство нормативно-правовой базы в сфере малого и среднего предпринимательства; несовершенство государственной системы поддержки малого и среднего предпринимательства; неразвитость системы информационной поддержки малого и среднего бизнеса; отсутствие эффективной системы подготовки специалистов для малого и среднего предпринимательства.

Среди финансовых факторов следует отметить: отсутствие доступного кредитования начинающих субъектов малого и среднего предпринимательства; несовершенство системы налогообложения; неразвитость систем лизинга и ипотеки; неразвитость системы прямой финансовой поддержки со стороны государственных и местных органов власти.

Можно выделить следующие причины, в силу которых банки в той или иной степени воздерживаются от выдачи кредитов малым и средним предприятиям.

Первая причина – повышенный риск кредитования малых и средних предприятий. Природа такого риска заключается, во-первых, в низком качестве менеджмента на малых и средних предприятиях и, как следствие, в неспособности самих предпринимателей вырабатывать экономически взвешенные проекты, учитывающие все возможные нюансы, возникающие при их реализации. Во-вторых, природу риска при кредитовании малых и средних предприятий во многом определяет менталитет. Из-за этого, по оценкам экспертов, около 50 % невозвратов кредитов и просрочек кредитов малыми предприятиями никак не связаны с экономическими причинами: здесь имеет место недобросовестность, халатность либо злой умысел предпринимателей.

Второй причиной является необходимость банкам формировать значительные резервы на возможные потери по ссудам при кредитовании рискованных сделок.

Третья причина недостаточного развития кредитования малого и среднего предпринимательства – высокие требования к залогу со стороны банков при отсутствии, как правило, адекватного залога у предпринимателей. Еще одной причиной «прохладного» отношения банков к кредитованию малых форм хозяйствования является невозможность точно определить уровень связанного с таким кредитованием риска ввиду несовершенства или отсутствия методик оценки кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса. В настоящих условиях, когда у малых предприятий фактически отсутствует ликвидное имущество в качестве обеспечения залога по кредитам, а сами они имеют низкую платежеспособность, малым предприятиям многих отраслей сложно рассчитывать на предоставление банковских кредитов.

Внешние проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства можно отразить следующей структурой: валютное регулирование в Республике Беларусь – 33,9 %; растущий уровень конкуренции на рынке – 17 %; кредитные ставки со стороны банков и других финансовых организаций – 16,7 %; государственная система проверок и административных санкций – 13,3 %; налогообложение – 11,8 %; коррупция – 11,1 %; арендные ставки – 10,1 %; несопоставимо сложные условия деятельности по сравнению с госсектором – 7,1 %; уровень защиты имущественных прав и интересов частного предпринимательства – 5,7 %; экономическая политика других стран – 5,7 %; государственная поддержка субъектов МСП – 4,4 %.

Основные препятствия малый бизнес имеет со стороны государства. Невозможность приобрести валюту для расчетов по импорту, постоянные проверки и штрафные санкции, непрозрачное законодательство, касающееся функционирования малого и

среднего бизнеса в Беларуси, коррумпированность государственных чиновников, беззащитность субъектов малого и среднего предпринимательства перед государственными структурами. Список проблем заставляет удивиться, как этот бизнес может существовать, развиваться и сопротивляться постоянному натиску.

Анализ существующего механизма кредитования малых и средних предприятий показал, что для обеспечения предпринимателей финансовыми ресурсами необходимо решить целый комплекс взаимосвязанных задач, который будет формировать новый кредитный механизм поддержки малых и средних предприятий – усовершенствованный механизм их банковского кредитования.

Таким образом, анализируя рынок и предложения банков Беларуси, мы видим достаточно большой потенциал для дальнейшего развития банковских услуг, ориентированных на средний и малый бизнес и корпоративный блок в целом. Очевидно, что существующая конкуренция на банковском рынке нашей страны будет продолжать усиливаться. А конкуренция – это стимул для развития и более эффективного сотрудничества.

Литература

1 Татур, И. Суверенный кредитный рейтинг обязывает / И. Татур // Финансы, учет, аудит. – 2011. – № 3. – С. 26–28.

УДК 336.77.067

Ю. В. Бенчук

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье проведен анализ функционирования белорусского рынка потребительских кредитов, обозначены проблемы, препятствующие развитию данного рынка. Кроме того рассмотрены перспективные направления развития данного сегмента кредитного рынка.

На сегодняшний день в Республике Беларусь прослеживается тенденция роста объемов кредитной задолженности физических лиц, что обусловлено снижением уровня инфляции и, соответственно, ставок по кредитам, совершенствованием законодательства, интенсивной рекламной кампанией кредитных продуктов банков. Перспективы кредитования физических лиц связаны с динамикой реальных доходов населения и изменением подходов к финансированию жилищного строительства.

По состоянию на 1 января 2015 года численность населения Беларуси достигла 9 486 700 человек, а объем выданных населению кредитов – 62,178 трлн. белорусских рублей, т.е. на каждого белоруса приходится 6,6 млн. руб. кредитных денег, при среднемесячной заработной плате 6,129 млн. руб. Это говорит о том, что кредит в настоящее время играет чрезмерно большую роль в жизни белорусов и это становится для многих серьезной проблемой.

Однако белорусские банки продолжают выдавать населению кредиты. По данным Национального банка Республики Беларусь, объем выданных физическим лицам кредитов в национальной валюте на 1 января 2012 года составил 39 003 млрд. руб., увеличившись на 30,2 % за 2011 год. За 2012 год существенных изменений не произошло,

и на 1 января 2013 сумма выданных населению кредитов составила 39016 млрд. руб. В 2013 году объем кредитов населению вырос на 36,2% и составил на 1 января 2014 года 53141 млрд. руб. Объем выданных физическим лицам кредитов в национальной валюте на 1 января 2015 года составил 62178 млрд. руб., увеличившись на 17 % за 2014 год. Это отражено на рисунке 1.

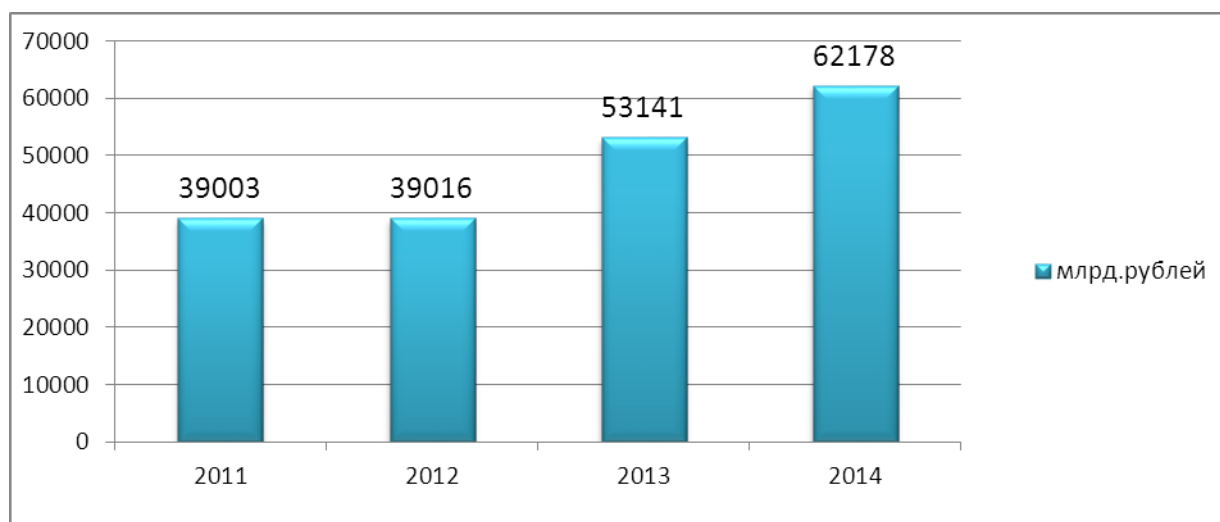


Рисунок 1 – Объем выданных населению кредитов за 2011–2014 гг., в млрд. руб.

Негативным последствием роста объемов кредитования населения является увеличение проблемной задолженности. Из-за низкого уровня заработной платы, белорусы не могут погасить взятые кредитные обязательства. Таким образом, на 1 января 2012 проблемная задолженность составила 116,3 млрд. руб. увеличившись на 16,5 % за год. По аналогии с объемом кредитов, в объеме проблемной задолженности больших изменений не произошло – на 1 января 2013 г. она составила 114,6 млрд. руб. На 1 января 2014 года проблемная задолженность выросла в 2,2 раза по сравнению с предыдущим годом, до 252,2 млрд. руб. За 2014 год проблемная задолженность выросла на 29,3 % до 326,0 млрд. руб. на 1 января 2015 года. Это видно из рисунка 2.

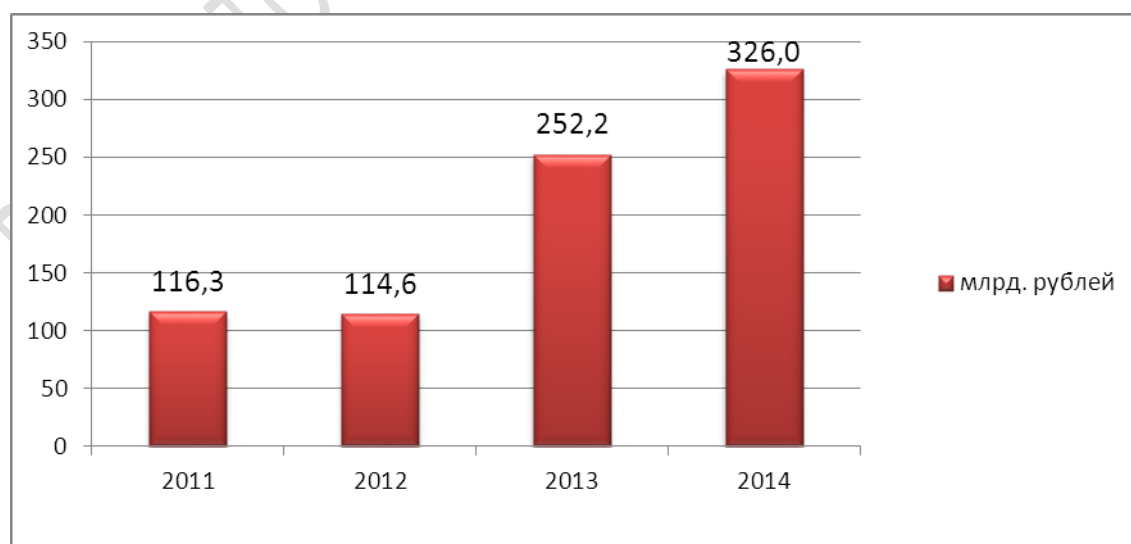


Рисунок 2 – Проблемная задолженность физических лиц за 2011–2014 гг., в млрд. руб.

Изменения объемов кредитов и проблемной задолженности представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели объемов предоставления кредитов и проблемной задолженности физических лиц за 2011–2014 гг.

Годы	Проблемная задолженность, млрд. руб.	Объем выданных кредитов, млрд. руб.	Удельный вес проблемной задолженности, %	Изменение проблемной задолженности, %	Изменение объема выданных кредитов, %
2011	116,3	39 003	0,30	+16,50	+30,20
2012	114,6	39 016	0,29	-1,40	+0,30
2013	252,2	53 141	0,47	+220,00	+36,20
2014	326,0	62 178	0,52	+29,30	+17,00

Из данных таблицы 1 видно, что в 2013–2014 гг. темпы прироста проблемной задолженности превышали темпы прироста объема выданных кредитов. Данная тенденция является негативной и свидетельствует о необходимости ограничения роста кредитного портфеля банков.

Следует отметить изменения в законодательстве, касающиеся сферы потребительского кредитования. Так, 22 января 2013 г. вступили в силу дополнения и изменения в Банковский кодекс Республики Беларусь, согласно которым банки обязаны указывать полную процентную ставку по вновь выданным кредитам. Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 416-з «О внесении дополнений и изменений в Банковский кодекс Республики Беларусь» в целом направлен на укрепление стабильности банковской системы, качественное улучшение оказания банковских услуг.

18 апреля 2014 года вступило в силу постановление Правления Национального Банка Республики Беларусь № 253 «О некоторых вопросах предоставления кредитов физическим лицам и финансирования под уступку денежного требования (факторинг)», в соответствии с которым оценка банком кредитоспособности физического лица теперь будет осуществляться при наличии документа, подтверждающего получение дохода.

В Нацбанке в свою очередь отметили, что в банковской практике часто возникают ситуации, когда кредитование клиентов – физических лиц осуществляется в том же банке, в котором они получают заработную плату и иные доходы (пенсии, пособия и так далее) со счетов, открытых по зарплатным проектам (пенсионным программам) банков с организациями-работодателями физических лиц. В таких случаях выписка из лицевого счета является документом, подтверждающим получение дохода, при наличии которого банком осуществляется оценка кредитоспособности.

В настоящее время в стране наблюдается устойчивый рост потребительского кредитования. При этом все большую популярность получают экспресс-кредиты, которые предполагают повышенные кредитные риски для банка. По таким кредитам устанавливаются процентные ставки, которые существенно превышают ставки по стандартным потребительским кредитам. Это значительно повышает кредитную нагрузку на физических лиц. Нерегулируемое повышение кредитной нагрузки на население может повлечь за собой не только негативные социальные последствия, связанные со сложностью погашения гражданами полученных кредитов, но и существенное повышение кредитного риска для самих банков.

В связи с этим принято постановление правления банка от 9 декабря 2013 года № 720 «Об особенностях формирования специального резерва на покрытие возможных убытков по кредитам на потребительские нужды». В соответствии с этим документом

с 12 декабря текущего года при выдаче потребительских кредитов, по которым годовая процентная ставка превышает двукратный размер ставки рефинансирования, банкам придется формировать специальный резерв на покрытие возможных убытков по активам, подверженным кредитному риску, в размере 100% от общей суммы подобных кредитов.

Таким образом, предоставление потребительских кредитов по высоким процентным ставкам стало для банков экономически нецелесообразным.

В декабре 2014 года центральный банк на фоне вспыхнувшего валютного ажиотажа ввел запрет на увеличение кредитного портфеля банков в белорусских рублях до 1 февраля 2015 г. (новые рублевые кредиты могли выдаваться только в пределах погашаемых сумм). Кроме того, был введен запрет на изменение валюты денежных обязательств заемщиков по кредитным договорам до 1 февраля 2015 года.

С 1 февраля текущего года перечисленные прямые ограничения на кредитование экономики сняты. С 16 февраля ОАО «АСБ Беларусбанк» возобновил выдачу физическим лицам всех видов кредитов на условиях, определенных банком, а также овердрафтных кредитов.

Процентные ставки по вновь заключаемым кредитным договорам на потребительские нужды с 16.02.2015 составляют от 50% годовых по кредитам сроком до 1 года и до 55 % годовых по кредитам сроком до 5 лет. Процентная ставка по кредитам на финансирование недвижимости на условиях, определенных банком, составляет 35 % годовых.

В целом процентные ставки по новым рублевым кредитам сейчас носят запретительный характер и являются неподъемными для населения. Размер ставок формируется из стоимости привлеченных средств, включая и депозиты физлиц. Снижение ставок по депозитам повлечёт за собой удешевление кредитов. Сегодня процентная стоимость кредитов очень велика и непосильна для части населения.

В начале 2014 года средние ставки по депозитам в национальной валюте складывались на уровне 43–45 % годовых. Методично банкам удалось снизить планку доходности до 25–29 % годовых и при этом не потерять своих клиентов. Однако события последних дней декабря увеличили среднюю ставку до 35–38,4 % годовых.

В сложившейся ситуации в банковском секторе отмечается дефицит краткосрочной рублевой ликвидности. По данным Нацбанка, в декабре 2014 года на фоне роста девальвационных ожиданий и спроса на валюту объем срочных рублевых депозитов физлиц сократился на 4 637,4 млрд. руб. Это рекордное снижение срочных вкладов в 2014 году в течение месяца.

В свою очередь переводные рублевые депозиты населения по итогам декабря сократились на 1 473,3 млрд. руб. до 12 377,6 млрд. руб. На динамику оттока также повлияли девальвационные ожидания населения и сезонный фактор (новогодние праздники).

Отток рублевых депозитов в свою очередь ограничил возможности банков по выдаче рублевых кредитов, спрос на которые также вырос, во-первых, в связи с сезонным фактором, во-вторых, по всей видимости, в связи с ростом девальвационных ожиданий. Не исключено, что часть кредитополучателей переводили получаемые займы в валюту и тем самым создавали дополнительное давление на курс.

В результате ряд банков в связи с неопределенностью на рынке и необходимостью резко увеличить стоимость займов приняли решение либо о временном прекращении выдачи новых кредитов как физическим лицам либо увеличили сроки рассмотрения заявок на выдачу кредитов. Поэтому в текущем году банки будут больше внимания уделять сбалансированности активных и пассивных операций и улучшению показателей ликвидности, для чего снова потребуются ограничения кредитования физических и юридических лиц.

Ситуация, складывающаяся в области потребительского кредитования, свидетельствует об ухудшении финансового положения населения Беларуси, вместе с этим ухудшается и кредитный рейтинг белорусов.

Банки больше не хотят предоставлять кредиты тем, кто систематически просрочивает платежи по кредитам. В поисках денег белорусы вынуждены обращаться в микрофинансовые организации, которые предлагают небольшие по размерам займы при предоставлении лишь паспорта.

Главная проблема в том, что за скорость и простоту при оформлении займов приходится платить по 2 % в день, то есть более чем 700 % в год. В итоге, огромные проценты загоняют людей, находящихся и без того в непростом положении, в долговые ямы.

В этой сфере необходимо решить минимум три задачи. Первая – прозрачность условий кредитования, чтобы микрофинансовые компании не смогли играть на финансовой безграмотности людей и делать их своими хроническими должниками. Вторая – регулирование этой сферы через закон о защите прав потребителей. Третья – принять проработанный и качественный закон о банкротстве физических лиц. Требуется контроль и надлежащая реклама микрофинансовых организаций.

Ещё одна из мер заключается в том, что деятельность микрофинансовых структур не будет лицензироваться, но государственные органы будут вести их реестр. Чтобы попасть в него необходимо выполнить определённые требования по размеру уставного капитала, деловой репутации руководителя. Имеется в виду отсутствие судимости за преступления против собственности, наличие высшего экономического, юридического образования. Для компаний, которые в реестр не войдут, деятельность по предоставлению микро займов будет признаваться незаконной и запрещаться.

В связи с реализацией этих мер должны быть решены многие вопросы в сфере микрофинансирования.

Анализ современного состояния отечественного сектора финансовых услуг свидетельствует о назревшей необходимости развития совместных программ банков и страховых организаций в области страхования жизни, которые являются выгодными для банковских учреждений и страховщиков.

При потребительском кредитовании, в том числе экспресс-кредитовании, банком может быть предложена кредитополучателю-физическому лицу, дополнительная услуга – оформление договора добровольного страхования жизни и здоровья. Другими словами, страхования от несчастных случаев.

Данный договор действует в быту и на производстве 24 часа в сутки, и предусматривает выплату страхового возмещения в счет погашения основного долга, либо задолженности по кредитному договору при наступлении страхового случая. К ним относятся травмы, ушибы, ожоги, укусы, переломы и тому подобные страховые случаи, которые могут признаны для выплаты страхового возмещения. При этом если сумма страхового возмещения превышает сумму задолженности перед банком, то оставшаяся часть выплачивается застрахованному лицу либо его наследникам. У кредитополучателя имеется выбор – оформлять договор добровольного страхования от несчастных случаев или нет.

Страхование дополняет процесс кредитования и, вместе с тем, упрощает его. Наличие страховки не только гарантирует банку возвращение кредитных средств, но еще более гарантирует клиенту, что если что-то произойдет, он может быть спокоен за свое имущество.

Следующим мероприятием в снижении кредитных банковских рисков, связанных с просроченной задолженностью населения по кредитам, является создание бюро кредитных историй. В настоящее время Национальным банком Республики Беларусь осуществляются мероприятия по реализации положений Закона Республики Беларусь «О кредитных историях», вступившего в силу 21 августа 2009 г., в том числе приводятся в соответствие с ним нормативные правовые акты, а также дорабатывается программно-технический комплекс системы «Кредитное бюро», введенный в эксплуатацию в 2007 г.

Функционирование данного института направлено на снижение кредитных рисков, а также на укрепление платежной дисциплины физических и юридических лиц путем повышения их заинтересованности в надлежащем исполнении обязательств перед банками.

Также интересным направлением развития альтернатив банковскому потребительскому кредиту является частный лизинговый кредит. Так, например, авторитетные производители Западной Европы практикуют частный лизинг автотранспортных средств, при котором лизингополучателем является физическое лицо. Оперативный лизинг в данном случае напоминает договор бытового проката. Однако определенный интерес могут представлять подобные операции с переходом права собственности в конце срока договора. Для лизингодателя такая форма является гораздо более удобной по сравнению с куплей-продажей в рассрочку по причине сохранения права собственности на имущество, и в случае систематических неплатежей лизингополучателя – возможности изъять собственное имущество. Лизингополучателю же выгодно осуществить выбор имущества, а затем приобрести его в собственность (при определенных гарантиях в случае банкротства лизингодателя) путем периодических выплат частей его полной стоимости.

УДК 331.5(476)

Я. А. Богдан

РЫНОК ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В данной статье рассматриваются особенности рынка труда Республики Беларусь и дается статистический анализ его состояния. Выявлены основные проблемы в области регулирования рынка труда, а также предложены пути их решения, в том числе и применение зарубежного опыта.

Современную экономику трудно охарактеризовать без такой существенной составляющей, как рынок труда, который является ее своеобразной основой. Значение данного механизма сложно недооценить, так как посредством продажи своего труда абсолютное большинство людей получает доходы вне зависимости от страны. Поэтому значение не только сущности, но и условий функционирования рынка труда становится сегодня важным для каждого человека.

Ситуацию на рынке труда Беларуси часто называют спокойной, управляемой и контролируемой. Но при этом на белорусской карте занятости наряду с зонами благополучия есть и «болевые точки». Ведь рынок труда – самый, пожалуй, чувствительный сектор народного хозяйства страны, от которого напрямую зависит и развитие экономики, и благополучие граждан.

Исходя из анализа тенденций, сложившихся на рынке труда, существенного ухудшения ситуации с занятостью населения в Беларуси не предвидится. Зарегистрированная безработица находится в социально допустимых пределах и не выходит за рамки прогнозных показателей. В целом по стране этот показатель в 2014 году составил 0,5 % экономически активного населения (в 2013 – 0,5; в 2012 – 0,6 %).

В экономике Республики Беларусь в феврале 2015 г. было занято 4 460,1 тыс. человек, что на 1% меньше, чем в феврале 2014 г. По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь численность зарегистрированных безработных на конец февраля 2015 г. составила 35,9 тыс. человек, что на 54,9 % больше, чем на

конец февраля 2014 г., и на 17,1 % больше, чем на конец января 2015 г. Уровень зарегистрированной безработицы на конец февраля 2015 г. составил 0,8 % от экономически активного населения (на конец февраля 2014 г. – 0,5 %).

Средняя продолжительность безработицы на конец 2014 г. снизилась и составила 2,9 месяца против 3,1 месяца на конец 2013 г.

Однако реальный процент безработных в нашей стране намного больше, так как данная цифра отражает долю безработных, официально зарегистрированных в органах по труду, от общего числа экономически активного населения и не учитывает тех лиц, которые не состоят на учете как безработные.

Появление безработицы в Беларуси связано с началом перехода к рыночной экономике, которое сопровождается неформальной и неполной, а также избыточной занятостью.

Взгляды на причины безработицы можно сгруппировать следующим образом:

1 Причиной безработицы может стать относительно избыточное население, «лишнее» по сравнению с достигнутым уровнем национального производства. Этот фактор безработицы особо силен в развивающихся странах.

2 Безработица может быть результатом изменений в структуре экономики, в том числе – в технологии (структурная безработица). Эта безработица является временной, т. к. на смену старым отраслям и производствам приходят новые. В Республике Беларусь основной проблемой является крытая структурная безработица, которая характеризуется наличием на предприятиях огромного количества лишней численности работников. Особо это свойственно предприятиям государственной формы собственности.

3 Безработица может временно увеличиться из-за естественных желаний людей найти работу «по душе», с лучшими условиями труда и оплаты (фрикционная безработица).

4 Особо сильное увеличение уровня безработицы происходит в результате циклического спада в экономике. Этот вид безработицы является наиболее опасным, так как возникает замкнутый круг: падение производства – безработица – уменьшение общего уровня доходов – снижение совокупного спроса – падение производства – безработица и т. д.

5 Генератором безработицы может стать активное вмешательство государства и профсоюзов в отношения между наемным работником и работодателем, что приводит к рыночной негибкости заработной платы и заставляет предпринимателей решать проблему достижения максимальной прибыли путем сокращения занятости.

Все эти причины определяют размер и динамику безработицы.

Особенностью Республики Беларусь является наличие скрытой безработицы. В нашей стране распространена видимая форма скрытой безработицы (то количество работников, которое занято в режиме неполного рабочего дня или сокращенной рабочей недели, а также находится в административных отпусках без сохранения заработной платы или с частичной оплатой труда).

Это обусловлено многими факторами, главными из которых являются следующие:

- кредитно-финансовая поддержка государством убыточных отраслей и несостоятельности предприятий;

- низкая доля оплаты труда в издержках производства делает малозначущей экономию на рабочей силе;

- убежденность руководителей предприятий, что спрос на их продукцию вскоре возрастет и рабочая сила будет востребована;

- большинство работников не увольняется в надежде, что предприятие выйдет из тяжелого положения, а также в связи с опасениями, что не удастся найти более высокооплачиваемую работу.

В настоящее время деятельность государственной службы занятости направлена в основном на проведение активной политики на рынке труда, в комплекс которой

входит трудоустройство незанятого населения, содействие предпринимательской инициативе, развитие территориальной мобильности рабочей силы, поддержание самозанятости безработных, развитие системы общественных работ.

Одним из важнейших направлений активной политики на рынке труда является создание новых рабочих мест в сфере частного бизнеса, в бывших военных городках, в общественных организациях, в создании рабочих мест для лиц, не способных на равных условиях конкурировать на рынке труда, компенсациях предприятиям затрат на создание новых рабочих мест свыше 3 % среднесписочной численности работающих.

Кроме активных мер регулирования безработицы, в Беларуси осуществляется выплата пособия по безработице, как пассивная помощь безработным.

В сфере регулирования рынка труда РБ существуют некоторые проблемы. Рассмотрим основные из них.

1 Следует сказать, что в стране так и не решена проблема согласованности потребностей рынка труда и образовательных услуг, практически не используются возможности непрерывного профобучения непосредственно на производстве. Нельзя назвать удовлетворительной и организацию опережающего обучения работников, находящихся под угрозой увольнения.

2 В последние годы немало говорится о необходимости повышения престижа рабочих профессий, но реальных подвижек в этом направлении не ощущается.

3 Медленно развиваются новые формы занятости, да и территориальная мобильность рабочей силы оставляет желать лучшего.

4 Свою отрицательную лепту в ситуацию на рынке труда вносит и вынужденная неполная занятость. Вынужденная неполная занятость в 2014 составила 184,8 тыс. человек, или 5,7 процента от списочной численности работников (в январе–декабре 2013 г. 127,1 тыс. человек, или 3,8 %). Она наносит ощутимый удар и по работникам, уменьшая их доходы и снижая трудовую мотивацию, и по предприятиям.

5 Еще одна проблема – структурно-профессиональный дисбаланс спроса и предложения на рынке труда (впрочем, он характерен для всех стран мира). Рабочие профессии на нем составляют около 80 % общего количества заявленных нанимателями вакансий, из них каждая десятая связана с неквалифицированным трудом. Спрос работников формируется в основном в таких областях экономики, как промышленность, строительство, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, торговля, транспорт и связь, здравоохранение и предоставление социальных услуг. Причем, судя по заявкам нанимателей, в кадрах в равной степени нуждаются и государственный, и частный сектор.

6 Нельзя не отметить трудовую миграцию. Точное количество выехавших на работу за рубеж жителей Беларуси неизвестно. Трудовую миграцию наших соотечественников стимулирует отставание в оплате труда в Беларуси относительно сопредельных стран, в первую очередь России. Чаще других уезжают работники строительной и транспортной сфер, коммунального хозяйства. Используют возможность получить более высокую оплату за свой труд и квалифицированные специалисты. Впрочем, временный выезд наших сограждан за пределы страны несет в себе и определенные позитивные последствия. Трудовая миграция содействует решению проблемы избыточной занятости в организациях. Наниматели получают возможность сконцентрироваться на повышении эффективности производства и производительности труда, заработной платы, снижается давление на национальный рынок труда. Трудящиеся-мигранты обогащаются профессиональными навыками и знаниями для дальнейшего применения их на родине. Что касается негативных последствий, они очевидны. Работать за границу едут наиболее активные, мобильные кадры, что приводит к дефициту таких специалистов на родине.

Что касается страхования от безработицы, то введение его в Беларуси признано преждевременным с учетом оценки финансовой нагрузки на государство, нанимателей и работников.

В Республике Беларусь необходима реализация следующих задач в сфере труда:

- содействие росту занятости на основе создания экономически эффективных рабочих мест в инновационном секторе экономики, оказание помощи предприятиям в минимизации социальных издержек при осуществлении реструктуризации, повышение эффективности использования рабочей силы на микро- и региональном уровнях через кадровые службы предприятий, а также качества кадровой диагностики и внедрения инновационных форм кадровой работы;
- повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, обеспечение соответствия структуры рабочей силы структуре рабочих мест с учетом перспективных направлений развития экономики и реструктуризации;
- реализация активной политики на рынке труда, предотвращение маргинализации разных социальных групп, содействие расширению возможностей трудовой активности для лиц с ограниченной конкурентоспособностью (инвалиды, молодежь, женщины, лица, достигшие пенсионного возраста и желающие работать и пр.);
- повышение гибкости рынка труда, в том числе рабочей силы, форм занятости и институтов;
- совершенствование инфраструктуры рынка труда, содействие снижению институциональных барьеров для развития занятости и самозанятости граждан, усиление взаимодействия и консолидация усилий субъектов рынка труда (государственной службы занятости, местных органов власти, объединений работодателей и нанимателей, профсоюзных организаций, общественных организаций) в устранении дисбалансов.

Основные меры, которые необходимо предпринять по модернизации рынка труда Республики Беларусь в целях повышения эффективности занятости и интеграции в мировое хозяйство, должны быть встроены в единую многоуровневую комплексную систему программ и прогнозов.

В целях содействия повышению качества и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда Республики Беларусь и обеспечения национальной экономики кадрами необходимой квалификации и уровня подготовки необходимы:

- разработка программы (концепции) согласования рынка образовательных услуг и рынка труда;
- формирование центров содействия занятости молодежи (выпускников) в учреждениях образования;
- создание качественной информационной базы, обеспечивающей мониторинг развития рынка образовательных услуг и рынка труда по согласованному перечню индикаторов.

Необходимо принятие программы согласования рынка образовательных услуг и рынка труда. Это позволит консолидировать усилия министерств образования, труда и социальной защиты, экономики, региональных и отраслевых органов управления, учреждений образования, работодателей в обеспечении своевременной подготовки кадров нужной квалификации и уровня для национальной экономики Республики Беларусь и их эффективного распределения по отраслям и сферам деятельности. Не менее важной задачей является разработка прогнозов спроса и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в разрезе профессий, специальностей, видов экономической деятельности, что позволит регулировать их путем дифференциации стоимости и сроков подготовки специалистов.

Представляется целесообразной также активизация поведения студентов и выпускников образовательных учреждений на рынке труда, перспективного планирования ими своей профессиональной карьеры, что возможно путем создания в учреждениях образования центров содействия занятости молодежи. Среди задач таких центров - тесное сотрудничество с нанимателями, совместная разработка программ перспективного развития кадрового потенциала предприятий и формирования кадрового резерва.

Для решения возникших проблем также можно использовать зарубежный опыт регулирования рынка труда, например, Швеции.

В таком случае, политика занятости и государства будет иметь следующие особенности.

1 Государственные органы должны уделять большое внимание повышению конкурентоспособности рабочей силы через профессиональную подготовку и переподготовку работников, создание рабочих мест, как в государственном секторе, так и путем субсидирования частных компаний, совмещение ищущих работу и вакантных мест, в том числе и через информацию и профориентацию, выплату пособий по переезду к новому месту работы.

2 Активная политика государства в области занятости должна делать упор на меры по предупреждению безработицы, а не на содействие уже потерявшим работу.

3 Политика занятости должна включать политику «солидарности» в заработной плате, которая преследует цель достижений равной оплате за равный труд независимо от финансового положения предпринимателя или отраслевой принадлежности фирмы.

4 Политика занятости должна включать выборочную поддержку в секторах экономики, имеющих низкие экономические показатели, но при этом обеспечивающих решение важных социальных задач.

Литература

1 Прус, Е. В. Рынок труда: от тактики к стратегии/ Е. В. Прус // Экономика Беларуси. Economy of Belarus. – Мн: Мин-во эк-ки Респуб. Беларусь. – 2013. – № 4. – С. 30–35.

2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 10.04.2015).

УДК 339.72.053.1 (477)

А. С. Богомолова

К ВОПРОСУ ЗАИМСТВОВАНИЙ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

В статье рассматриваются вопросы современного состояния украинской экономики, внешних заимствований, реструктуризации валового внешнего долга, преобразований в экономике. Обозначены условия нормализации экономической ситуации в Украине.

В настоящее время Украина находится в очень сложном экономическом положении, о чем свидетельствует соотношение валового внешнего долга к ВВП, которое составляет 96,5% [1]. В свою очередь валовый внешний долг Украины на 01.01.2015г. составил 126,31 млрд. долларов США, уменьшившись на 15,77 млрд. долл. США, или на 11,1% по отношению к 2014г. (рисунок 1) [2].

Ключевым кредитором Украины является Международный валютный фонд (МВФ). До 2018 г. Украина должна получить от МВФ 17,5 млрд. долл. США. Первый транш в 5 млрд. уже поступил в страну. Из пяти полученных миллиардов 2,7 млрд. будут направлены на выплаты предыдущих долгов, в том числе за российский газ. Оставшиеся 2,3 млрд. адресованы Национальному банку Украины для пополнения

золотовалютных резервов. Однако темпы трат этих резервов значительно перекрывают новые поступления. В 2014 г. году они составляли 20 млрд. долл. США, и к 1 марта 2015 года осталось всего 5,6 млрд. В 2014 году на выплату прежних долгов ушло 14 млрд. долларов США. В 2015 году Украина должен отдать 11 млрд. долл. США, но резервов для этого уже почти не осталось [3].

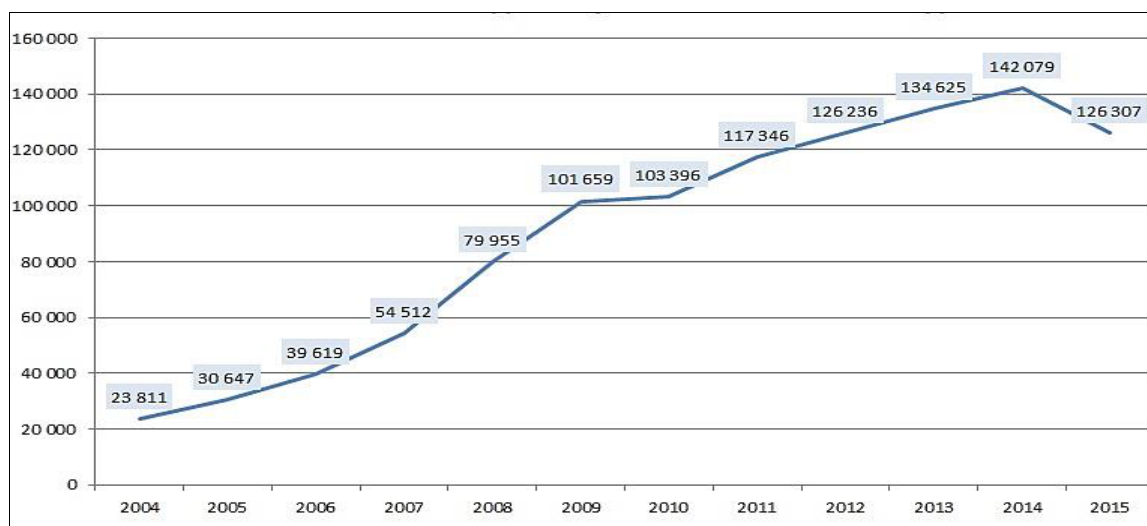


Рисунок 1 – Динамика валового внешнего долга Украины с 2004 г. по 01.01.2015 г., млрд. долл. США

Известно, что валовой внешний долг включает в себя как государственный внешний долг (правительства и Национального банка Украины), так и негосударственный (банков, национальных и акционерных компаний и т.п.). Представляет интерес структура украинского внешнего долга, общая сумма которого составляет на сегодняшний день 39,4 млрд. долл. США. Из 11 млрд., которые должна отдать страна в этом году, 4 млрд. предназначены для обслуживания прежних обязательств перед МВФ. Следовательно, получается, что Международный валютный фонд дает новые кредиты ради получения процентов по старым.

Украина надеется добиться соглашения о реструктуризации долга до конца мая, чтобы своевременно получить второй транш от МВФ по программе Extended Fund Facility и снизить долговую нагрузку на сумму около \$15 млрд. Этапы реструктуризации долговых обязательств представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Список реструктуризируемых долговых обязательств

17 сентября 2010	23 сентября 2015	500 млрд. долл. США	6,875%
06 октября 2005	13 октября 2015	600 млрд. долл. США	4,95%
20 декабря 2013	20 декабря 2015	3,0 млрд. долл. США	5,0%
15 июня 2011	17 июня 2016	1,25 млрд. долл. США	6,25%
16 ноября 2006	21 ноября 2016	1,0 млрд. долл. США	6,58%
18 июля 2012	24 июля 2017	2,6 млрд. долл. США	9,25%
31 октября 2007	14 ноября 2017	700 млрд. долл. США	6,75%
17 сентября 2010	23 сентября 2020	1,5 млрд. долл. США	7,75%
16 февраля 2011	23 февраля 2021	1,5 млрд. долл. США	7,95%
14 ноября 2012	28 ноября 2022	2,25 млрд. долл. США	7,8%
10 апреля 2010	17 апреля 2023	1,25 млрд. долл. США	7,5%

Около 17,3 млрд. долл. США Украина должна по еврооблигациям, из них 3 млрд. приходится на Россию. Кроме того, включены гарантированные государством еврооблигации госпредприятия «Финансирование инфраструктурных проектов» («Фининпро»), выпущенные при подготовке к Евро-2012.

В списке еврооблигаций государственных банков Украины находятся такие еврооблигации, как «Укрэксимбанка» от 2006, 2010 и 2013 гг. с погашением в 2016, 2015 и 2018 гг., «Ощадбанка» от 2006 и 2013 гг. с погашением в 2017 и 2015 гг., а также еврооблигации страны от 2005 и 2011 гг. с погашением в 2015 и 2016 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Список еврооблигаций госбанков Украины

«Фининпро»	Дата	Сумма, млн. долл. США	%
03 ноября 2010	03 ноября 2017	568	8,375 %
07 декабря 2012	07 декабря 2017	550	9,0 %
21 апреля 2011	20 апреля 2018	690	7,4 %
«Укрзалізниця»			
21 мая 2013	21 мая 2018	500	9,5 %
«Ощадбанк»			
10 марта 2010	10 марта 2016	700	8,25 %
20 марта 2013	20 марта 2018	500	8,875 %
«Укрэксимбанк»			
27 апреля 2010	27 апреля 2016	750	8,375 %
09 февраля 2006	09 февраля 2016	125	5,793 %
22 января 2013	22 января 2018	600	8,75 %
г. Киев			
08 ноября 2005	06 ноября 2015	250	8,0 %
11 июля 2011	11 июля 2016	300	9,375 %

Таким образом, Украина фактически находится в преддефолтном состоянии и в дальнейшем, видимо, не сможет в полной мере обслуживать свои долговые обязательства без серьезной поддержки со стороны МВФ и других мировых кредитных доноров. Такая поддержка предусмотрена новой программой помощи Украине, представленная 11 марта 2015 года исполнительным советом Международного валютного фонда. Новая программа МВФ рассчитана на четыре года и предполагает более масштабное финансирование. Сам МВФ предоставляет 17,5 млрд. долл. США, но оценивает общий объем программы в 40 млрд. долл. США. Значительная часть финансирования будет выделена на начальном этапе, но и значительную часть реформ тоже нужно будет провести в начале программы. Прошлогоднее соглашение требовало слишком незначительных бюджетных корректировок, слишком мало реформ, и финансирования тоже было слишком мало. В этот раз у Украины есть шанс, но и риски велики. Самые явные из них – война, плохое состояние экономики и ее нереформированность, ограниченное финансирование и вероятные бунты против бедности.

Предыдущая программа помощи МВФ потерпела поражение: ВВП упал на 6,9 %, а не на 5 %, предсказанных фондом. Главной причиной этого падения стала война в Донбассе. Если забыть о Крыме, то война сократила ВВП Украины примерно на 5 %. Промышленное производство, строительство и розничная торговля в Донбассе за 2014 год упали на 40–50 %. Эти показатели не учитывают разрушения в результате военных действий — только вызванное ими падение производства. И сегодня Украина стала весьма бедной страной; ее ВВП в текущих долларах – всего 80 млрд. долл. США.

Для нормализации экономической ситуации и недопущения дефолта, стране предстоит успешно реализовать заявленные правительством реформы, не допустить

девальвации национальной валюты, а также обеспечить поступления новых заемных ресурсов от МВФ (при условии проведения реформ). На решение этих задач Украине в 2015 году потребуется дополнительно 15 млрд. долл. США. Главное условие выполнения поставленных задач – достижение высокого уровня стабильности в стране.

Литература

- 1 Внешний долг Украины достиг 96,5 % ВВП [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://vashgoles.net> (дата обращения: 09.04.2015).
- 2 Валовый внешний долг Украины [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://index.minfin.com.ua> (дата обращения: 09.04.2015).
- 3 Украина просит новые кредиты [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://kprf.ru> (дата обращения: 25.04.2015).
- 4 Полный список реструктуризируемых долгов Украины [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://www.vestifinance.ru> (дата обращения: 10.04.2015).

УДК 338.242.4:334.722.1(100+476)

А. Г. Вышникова

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО АДАПТАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Показатели развития сферы малого предпринимательства не вносят такой существенный вклад в социально-экономическое развитие Республики Беларусь как в ряде зарубежных стран. Основу настоящего исследования составляют меры государственной поддержки развития малого предпринимательства в странах дальнего и ближнего зарубежья. Направления и меры поддержки существенно отличаются при рассмотрении опыта стран с развитой и развивающейся экономикой. Одни предложения заслуживают внимания со стороны органов государственного управления, другие – предлагаются к адаптации в отечественной практике. Использование передового зарубежного опыта окажет благотворное влияние на состояние и активное развитие деятельности субъектов малого предпринимательства.

Во всех индустриально развитых странах малым предприятиям со стороны государства предоставляются определенные льготы, поскольку удельные издержки производства и обращения у небольших предприятий, как правило, выше, чем у крупных. Им труднее получить кредит, наладить рекламу, относительно больше требуется затрачивать средств на обучение и переподготовку кадров, изучение рынка, получение необходимой коммерческой и научно-технической информации. Без помощи государства малые предприятия не могут существовать и конкурировать с монополиями, свободно овладевающими рынками, устанавливающими всеобщий контроль за ценами, качеством продукции в ущерб потребителям.

Сравнивая государственную политику в отношении малого предпринимательства в различных странах, непросто сделать ясные и четкие обобщения, поскольку в них слишком много непохожего в силу различных исторических традиций, особенностей социально-экономических структур, даже специфики государственной бюрократии. Эти обстоятельства определяют различия подходов к проблемам развития малого

предпринимательства. Ярким примером может служить сравнительное рассмотрение политики государства в таких странах как, например, США и Япония.

Мировая практика свидетельствует о том, что:

- во-первых, деятельность малого предпринимательства напрямую влияет на успешное развитие не только крупного бизнеса, но и экономики страны в целом, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, рост экспортного потенциала.

- во-вторых, в условиях усиления конкуренции на мировом рынке малый бизнес с помощью меньшей капиталоемкости, чем у крупного производителя, обеспечивает модернизацию производства и обновление ассортимента выпускаемой продукции, тем самым приспосабливается к меняющимся условиям состояния рынка и периодически повторяющихся экономических кризисов.

- в-третьих, малый бизнес дает обществу дополнительный социально-экономический эффект. В Японии в этом секторе экономики работает почти 80 % занятого населения страны, в странах Европейского Союза – более 70 %. В США доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте страны более 52 % [1, с. 86].

Благодаря такой большой занятости населения в малом предпринимательстве уменьшаются расходы государства на трудоустройство граждан и поддержание социальной стабильности, и повышается уровень реальных доходов граждан;

- в-четвертых, в странах с развитой рыночной экономикой малое и среднее предпринимательство оказывает серьезное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и услуг субъекты малого и среднего предпринимательства в отдельных областях играют ведущую роль. Поэтому проблема государственной поддержки малых и средних предприятий в настоящее время является наиболее актуальной.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через Администрацию по делам малого бизнеса (США), Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса (Япония), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция) [2, с. 292].

Традиционные американские ценности индивидуального предпринимательства и свободного рынка определили конкретные механизмы поддержки малого бизнеса в виде программ кредитно-финансового содействия, региональных программ и программ поддержки предпринимательства «социально ущемленных групп» населения.

Японская политика в отношении малого бизнеса является составной частью промышленной политики, направленной на повышение эффективности японской индустрии, представленной, прежде всего, промышленными гигантами. Малые высокоэффективные производства интегрируются при поддержке государства в вертикальные промышленные структуры, при этом региональные и социальные аспекты развития малого бизнеса остаются за рамками государственной политики.

При весьма заметной роли малого бизнеса в экономике обеих стран результатом являются различия в его отраслевой структуре. В США в целом преобладают малые предприятия в сфере услуг и розничной торговли, а в Японии очевиден перевес промышленных малых предприятий. В США на малый бизнес приходится 34,9 % чистого дохода, а в Японии 56,6 % всей продукции в обрабатывающей промышленности производят предприятия малого бизнеса [3, с. 34].

Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства

Наименование государства	Ключевые направления, возможности их адаптации в Республике Беларусь
1	2
США	Основным государственным органом поддержки малого предпринимательства является Администрация малого и среднего бизнеса, имеющая отделения во всех крупных городах США и широкую сеть консультационных, учебных, информационных пунктов для малого и среднего бизнеса. Администрацией разрабатываются и реализуются специальные межведомственные программы информационной, финансовой и научно-технической поддержки малого и среднего бизнеса на уровне отдельных штатов и всего государства. Основная помощь АМБ – предоставление гарантий под выделение различного рода займов банками для помощи начинающим компаниям. В рамках АБМ существуют специальные программы для различных слоев общества: помощь пожилым лицам и ветеранам, женщинам, представителям коренного населения США, физически неполноценным лицам и больным и всем, заинтересованным в открытии своего собственного малого бизнеса (обучение, консультации, помощь в проведении закупок, и т. д.). На малый бизнес в США распространяются специальные налоговые льготы, например «бонус первого года», когда налог выплачивается не со всей, а с половины налогооблагаемой суммы. Снижение абсолютных и относительных размеров налогов способствует развитию малого бизнеса, стимулируя создание небольших предприятий, усиливая их позиции в американской экономике, а значит, увеличивая количество новых рабочих мест [2].
Япония	В Японии сложились четыре центра проведения политики стимулирования малых предприятий: центральное правительство; местные органы власти; крупный бизнес; самостоятельные объединения мелких предприятий. Центральные и местные органы власти – кредитные гарантии, налоговые льготы, предоставление субсидий и займов. Местные органы власти, крупный бизнес – техническая и консультационная помощь, информационно-компьютерное обслуживание, подготовка кадров. Основу механизмов финансовой поддержки малого бизнеса в Японии составляют: мягкие займы (означает выплату половины процентной ставки за пользование кредитом); стимулирование кооперативной деятельности малого предпринимательства (объединение малых предприятий в кооперативы). Ощутимую помощь в совершенствовании управления малым бизнесом оказывают торгово-промышленные палаты и их отделения [3].
Российская Федерация	Система финансовой поддержки субъектов МСП состоит из следующих основных элементов: федеральная финансовая программа поддержки МСП, реализуемая Минэкономразвития РФ; программа поддержки субъектов МСП в агропромышленном комплексе, реализуемая Минсельхозом РФ; программа содействия самозанятости безработных граждан, реализуемая Минтрудом РФ; комплекс мер, направленных на поддержку МСП в научно-технической сфере, реализуемый Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; программы льготного кредитования и предоставления гарантий, реализуемые Внешэкономбанком.

Окончание таблицы 1

1	2
Российская Федерация	За последние несколько лет за счет средств Программы поддержки МСП создана развитая сеть организаций инфраструктуры поддержки МСП, включающих объекты финансовой, имущественной и инновационной инфраструктуры, в частности: созданы региональные гарантийные фонды; действует региональные микрофинансовые организации и муниципальных фондов; созданы бизнес-инкубаторы; действуют государственные промышленные парки; созданы центры поддержки субъектов МСП в области инноваций и промышленного производства; созданы Центры координации поддержки экспорта и Корреспондентские Центры поддержки экспорта. В целях повышения доступности кредитных ресурсов для субъектов МСП Внешэкономбанк реализует программу поддержки МСП. Агентом является ОАО «МСП Банк». Реализация программы осуществляется путем направления предоставленных банку средств банкам-партнерам и организациям инфраструктуры поддержки МСП (в форме кредитной линии), которые в дальнейшем предоставляют кредиты, микрозаймы, заключают договора лизинга с субъектами МСП [4].
Республика Казахстан	Значительную поддержку развитию малого и среднего предпринимательства оказывает Фонд развития предпринимательства «Даму». Правительством предусматриваются меры по кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями, а также осуществление сегментации крупных малоэффективных производств и создания на их базе малых предприятий. Созданы экспертные советы по вопросам поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, в состав которых входят представители общественных объединений предпринимателей. В целях сокращения административных барьеров и улучшения бизнес-климата создана Комиссия по устранению административных барьеров и улучшению бизнеса [5].

Международный и отечественный опыт показывает, что благодаря малому бизнесу происходит создание новых рабочих мест и тем самым расширение занятости и сокращение безработицы. Малое предпринимательство насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству, которому свойственны цивилизованные черты. По уровню развития малого бизнеса специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Очень серьезной проблемой многие предприниматели считают невозможность доступа малого бизнеса к кредитным ресурсам. В мировой практике финансовую поддержку этому сектору экономики оказывает небанковская система, которая в Республике Беларусь практически отсутствует.

Предпринимательство является серьезным экономическим сектором, способным решить ряд социально-экономических проблем: проблему занятости населения, создания новых предприятий, новых рабочих мест, привлечения прогрессивных технологий, инвестиций. Разумная государственная политика, направленная на развитие и поддержку предпринимательства, должна являться одним из приоритетных направлений функционирования государства.

Для активизации малого предпринимательства в Республике Беларусь необходимо устранить факторы, препятствующие его развитию, выйти на более высокий

уровень его государственной поддержки. Приоритетными направлениями развития малого бизнеса должны стать производство потребительских товаров, сельскохозяйственной продукции, ее переработка, оказание бытовых услуг, особенно в сельской местности, научная и инновационная деятельность.

В настоящее время существует еще целый ряд возможностей для того, чтобы вклад малого и среднего бизнеса в ВВП значительно увеличился. По-прежнему остро стоят вопросы, требующие пристального внимания: отмена регулирования цен, совершенствование антимонопольного законодательства, сокращение числа налогов, уменьшение размеров штрафных санкций, упрощение документооборота, ускорение приватизации, упрощение сертификации товаров и услуг, обеспечение доступности кредитных ресурсов, прозрачность в экономической политике.

Подводя итог можно сделать вывод: если создать соответствующие условия, обеспечивающие комплексную поддержку малого и среднего бизнеса на общегосударственном и региональном уровнях, и возможности для его относительного безрискового финансирования (кредитования), извлечения необходимой нормы прибыли, то денежные средства инвесторов будут направлены в малый и средний бизнес, содействуя тем самым не только становлению и развитию предпринимательства, но и повышению на этой основе эффективности экономики в целом.

Литература

- 1 Волконский, В. О роли малого и среднего бизнеса в России и за рубежом / В. Волконский // Новая экономика. – 2011. – № 1. – С. 84–87.
- 2 Марцинкевич, В. Современные тенденции в экономике и политике США / В. Марцинкевич // Проблемы теории и практики управления: учеб. пособие / В. Марцинкевич. – 2-е изд., испр. и доп. – 2005. – С. 71–74.
- 3 Тэпман, Л. Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 32 с.
- 4 Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под общ. ред. Е. Г Ясина, А. Ю. Чепуренко, О. М. Шестоперова. – М.: Новое из-во, 2012. – 266 с.
- 5 Кубаев, Е. Состояние и направления развития малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане/ Кубаев Е., Кырбасов Е., Бордоусов О. // Экономика и статистика. – 2013. – № 4 – С. 56–60.

УДК 658.8:33-027.45:338.46:658.7

Ю. Н. Гавриленко

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ

В статье предложено применение маркетинговых моделей в рамках принятия управленческих решений по обеспечению экономической безопасности предприятия в сфере материально-технического снабжения. Рассматривается модель модифицированной матрицы БКГ, в качестве переменных которой выбраны значения среднего уровня рентабельности и размах рентабельности продукции. Данную модель предлагается использовать при принятии управленческих решений в условиях риска и неопределенности.

Любая маркетинговая модель, как правило, описывает управленческий маркетинговый процесс, основанный на формальной (обработка, группировка, вычисления и др.) и содержательной компоновке информации (логические размышления для принятия решений). Достаточно распространено мнение, что для решения отдельных задач менеджмента и маркетинга формализованные методы неприемлемы, поэтому применение моделей для разработки маркетинговых решений является необходимым. Наряду с этим следует учитывать и действие факторов, которые формализовать крайне сложно, например изменение таможенных правил или появление новых технологий. Все это приводит к тому, что для принятия решений в маркетинге все более широко используются экспертные и эвристические методы.

В настоящее время любое предприятие при своей деятельности постоянно находится под угрозой потери своей экономической безопасности при принятии неверных управленческих решений. Очевидно, что экономическая безопасность предприятия достигается за счет эффективного использования совокупности корпоративных ресурсов, то есть тех факторов бизнеса, которые используются владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса. В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия появляется информация для анализа состояния его экономической безопасности. На основе этой информации оцениваются функциональные и совокупные критерии, по которым оценивается экономическая безопасность предприятия, их отклонения от плановых значений, анализируются причины возникновения этих отклонений. После этого вырабатываются рекомендации по корректировке набора корпоративных ресурсов, систем стратегического и текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также системы оперативного управления его деятельностью. Важную роль в системе экономической безопасности играет экономическая безопасность материально-технического снабжения (МТС) предприятия. Этот аспект экономической безопасности приоритетен для решения стратегических задач, когда возникает потребность в формировании бизнес – портфеля организации и определении ответственной конкурентоспособности отдельных бизнес-единиц и перспектив развития соответствующих рынков. В этом случае перед менеджментом предприятия в сфере материально-технического снабжения возникает необходимость принятия управленческих решений по двум направлениям. С одной стороны, необходимо управлять производственными запасами с целью оптимизации их общей величины и структуры при минимизации затрат на приобретение и хранения для производимой линейки продукции с учетом прибыльности и рентабельности последней. С другой стороны, необходимо минимизировать риски, связанные с повышением цен на поставляемые сырьевые ресурсы и комплектующие, сбои в ритме поставок фирме продукции по вине поставщиков, вызывающие нарушение фирмой договорных обязательств перед своими потребителями, отсутствие в принятом фирмой наборе дублеров-поставщиков, компенсирующих сбои поставок ресурсов и снижение качества поставляемых ресурсов для производства.

В работе предложено учитывать при формировании плана МТС стратегический бизнес- портфель предприятия, разработанный на основе матрицы БКГ [1–3]. Поскольку в условиях малого и среднего бизнеса менеджерам предприятия проблематично установить темпы роста и долю рынка, занимаемой той или иной товарной группой продукции предпочтительно для анализа использовать модифицированную матрицу [2, с. 100]. В качестве характеристик модифицированной матрицы использованы значения доли каждой товарной группы в объеме сбыта (доля рынка) и темпы изменения объема сбыта (темпы роста рынка). Эти параметры можно рассчитать на основании данных предприятия о реализации продукции за определенный период. Регулярное составление матрицы на протяжении определенного периода (после принятия тактических управленческих решений) позволяет проследить дрейф каждой товарной группы по квадратам матрицы БКГ, оценить эффективность принятых решений и действий,

организовать на предприятии своеобразный контроллинг продукции и расставить приоритеты при организации МТС.

В условиях резких изменений внешней среды, резких всплесков инфляции и нестабильности национальной валюты ранжирование товарных групп для обеспечения экономической безопасности предприятия разумно провести с использованием показателя рентабельности.

Его использование обусловлено следующими причинами:

– главной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, рентабельность учитывает прибыль, так как ее значение включается в числитель формулы;

– рентабельность характеризует норму прибыли на единицу затраченных денежных средств и отражает относительную выгодность каждого варианта или, иначе говоря, отражает отношение затрат к результатам, то есть выступает в качестве одного из показателей общей эффективности. Значение среднего уровня рентабельности, которое является самостоятельным показателем, необходимо для дальнейших расчетов, как и значение показателя размах уровня рентабельности, которое вычисляется как отношение максимальной и минимальной рентабельности к средней рентабельности. Он характеризует размах колебаний рентабельности по данному товару, то есть его неустойчивость на рынке, а значит, определяет уровень риска принятия решений по данному товару.

С помощью модели с использованием рентабельности продукции в рамках принятия решений в условиях риска для анализа рыночного портфеля предприятия СП «Амипак»-ОАО (г. Буда-Кошелево) выделим товарные группы. Одна из главных целей предприятия – занять лидирующие положение на рынке полимерных пленок, изделий из пленок, тары.

Используя номенклатурные данные выпускаемой продукции предприятия СП «Амипак»-ОАО, можно рассчитать значения минимальной и максимальной рентабельности, которые представлены в виде таблицы (таблица 1).

В результате анализа минимальных и максимальных значений двух предлагаемых показателей можно получить четыре возможных варианта рискованности принятия решений (таблица 2). В таблице отражены возможные варианты развития деятельности после принятия решения в условиях риска.

Таблица 1 – Значения рентабельности продукции предприятия СП «Амипак»-ОАО

Продукция	Рентабельность реализации, %			Средний уровень рентабельности, %	Размах рентабельности, %
	2011 г.	2012 г.	2013 г.		
Пленка ПЭТФ	11,4	16,2	9,4	12,3	55,1
Изделия из ПЭТФ	22,2	14,6	4,0	13,6	133,8
Пленка полиэтиленовая	10,2	3,8	3,3	5,8	119,7
Печатная продукция	8,0	0,3	2,0	3,4	224,3
Ламинированные материалы	21,4	12,7	10,4	14,8	74,2
Клеевые материалы	18,6	15,0	13,8	15,8	30,4
Пакеты	9,2	21,2	9,7	13,4	89,8
Вторичная переработка	14,0	15,5	5,3	11,6	87,9
Полимерная тара	30,7	29,1	30,8	30,2	5,6

Таблица 2 – Результаты принятия решения в условиях риска и неопределенности

	Низкое значение средней рентабельности	Высокое значение средней рентабельности
Незначительный размах колебаний рентабельности	Принятие решения гарантирует безубыточную, но малоприбыльную работу	Принятие решения гарантирует высокоприбыльную работу в условиях незначительного риска
Значительный размах колебаний рентабельности	Принятие решения может привести к убыткам	Рискованное решение, которое может привести как к высоким прибылям, так и к убыткам

Размер размаха колебаний рентабельности является величиной объективной и выражается в процентах. В математике уже определены границы, за пределами которых размах колебаний становится значительным – 30 % [4, с. 415]. Поэтому рекомендуется в качестве граничного значения применять величину размаха колебаний рентабельности, равную 30 %. Если размах колебаний рентабельности ниже данной величины, то такой товар следует отнести к первой группе, если выше – ко второй группе.

Величина средней рентабельности определяется характеристиками самого предприятия, значением средней прибыльности его работы. Поскольку маркетинговое решение принимается относительно товара, его цены и различных свойств, то следует в качестве граничной величины средней рентабельности рассматривать значение средней рентабельности по всем товарам предприятия – рентабельность работы предприятия в целом. Как правило, для успешного предприятия величина средней рентабельности по себестоимости колеблется в пределах 15 %. Однако на предприятии СП «Амипак»-ОАО достаточной считается рентабельность, равная 10 % и это значение можно использовать в качестве граничного. Если значение средней рентабельности рассматриваемого товара ниже значения средней рентабельности предприятия, то товар следует отнести к первой группе, если выше – ко второй. Данные таблиц, построенные для каждого из товаров, отражают уровень риска и прибыльности, позволят менеджменту предприятия принять верное управленческое решение по выбору маркетинговой стратегии (таблица 3).

Таблица 3 – Результаты принятия решения в условиях риска и неопределенности для СП «Амипак»-ОАО

	Низкое значение средней рентабельности	Высокое значение средней рентабельности
Незначительный размах колебаний рентабельности	–	Полимерная тара
Значительный размах колебаний рентабельности	Пленка полиэтиленовая Печатная продукция	Изделия из ПЭТФ Пакеты Ламинированные материалы Вторичная переработка Клеевые материалы Пленка ПЭТФ

Высокоприбыльным и низкорисковым производством для анализируемого предприятия является выпуск полимерной тары. По этой причине менеджменту СП «Амипак»-ОАО просто необходимо разработка стратегии развития рынка для данной товарной группы.

Производство пленок полиэтиленовых и печатной продукции может привести к убыткам, поэтому в этом случае желательно остановить выбор менеджмента на различных вариантах стратегии сокращения и принять соответствующие управленческие решения, задуматься либо о снижении объемов производства данной продукции, либо о полном его прекращении.

Выбор стратегии продвижения остальных видов продукции (четвертый квадрат матрицы) связан с определенным риском, продажи могут привести как к высоким прибылям, так и к высоким убыткам. Тем не менее, данные товарные группы могут занять место в бизнес-портфеле предприятия, получить свою долю сырья и ресурсов при условии минимизации рисков.

Информация, получаемая в рамках предлагаемой модели, полезна и при формировании предпочтений в рамках материально-технического снабжения, управления производственными запасами с целью оптимизации их общей величины и минимизации затрат на приобретение и хранение. Оптимизация запасов, с точки зрения выбора соответствующих управленческих решений, позволит повысить эффективность использование производственных запасов путем формирования их величины, структуры и установления оптимальных размеров конкретных видов сырья и комплектующих.

Литература

- 1 Беляев, В. И. Маркетинг: основы теории и практики: учеб. / В. И. Беляев. – М.: КНОРУС, 2005. – 672 с.
- 2 Клюковкин, В. Н. Применение маркетинговых моделей в рамках принятия управленческих исследований / В. Н. Клюковкин, М. О. Федотов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2007. – № 2. – С. 98–105.
- 3 Новицкий, Н. И. Техничко-экономические показатели работы предприятия: учеб.-метод. пособие / Н. И. Новицкий, А. А. Горюшкин, А. В. Кривенков. – Минск: ТетраСистемс, 2010. – 272 с.
- 4 Леонтьев, В. В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. В. Леонтьев; пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990. – 560 с.

УДК 334.722:004

С. Д. Голубов

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ

В статье рассмотрены теоретические аспекты одного из наиболее быстро развивающегося направления использования информационных технологий в экономике и бизнесе – облачных технологий. Проанализирована история и ключевые факторы развития облачных технологий. Выявлены основные понятия и терминология облачной обработки данных. Определены условия работы облачного сервиса в бизнесе. Выявлены преимущества, которые приносят бизнесу облачные технологии, а также риски, с которыми сопряжены такие радикальные технологические изменения.

В условиях стремительного роста количества информационных систем и объемов данных компании неизбежно сталкиваются с необходимостью задействовать дополнительные ресурсы и мощности. Сегодня для решения данной проблемы все чаще используются облачные технологии (cloud computing) и решения, поставляемые по модели on-demand. Обращение к данной модели объясняется ее высокой эффективностью: компании экономят на закупке и поддержке сложного программно-аппаратного обеспечения, существенно снижают себестоимость хранения и обработки данных, приобретают возможность управлять масштабированием приложений, не зависят от собственной ИТ-инфраструктуры и т. д. [1].

Последнее время все чаще можно услышать термин «облачные технологии» и «облачные вычисления». Так что же такое «облачные технологии»? Термин «облако» (cloud) используется как метафора, основанная на изображении Интернета на диаграмме компьютерной сети, или как образ сложной инфраструктуры, за которой скрываются все технические детали. Широко распространенное формальное определение облачных вычислений было предложено Национальным институтом стандартов и технологий США: «Облачные вычисления представляют собой модель для обеспечения по требованию удобного сетевого доступа к общему пулу настраиваемых вычислительных ресурсов (например, сетей, серверов, систем хранения данных, приложений и услуг), которые можно быстро выделить и предоставить с минимальными управленческими усилиями или минимальным вмешательством со стороны поставщика услуг» [2].

Что же не считают облачными вычислениями? Во-первых, это автономные вычисления на локальном компьютере. Во-вторых, это «коммунальные вычисления» (utility computing), когда заказывается услуга исполнения особо сложных вычислений или хранения массивов данных. В-третьих, это коллективные (распределённые) вычисления (grid computing). На практике границы между всеми этими типами вычислений достаточно размыты. Однако будущее облачных вычислений всё же значительно масштабнее коммунальных и распределённых систем.

Для того, чтобы понять что такое «облако» стоит начать с истории данного вопроса. Необходимо понять: действительно ли эта технология находится в разряде новых идей или эта идея не так уж и нова.

История и ключевые факторы развития

Идея того, что сейчас называют облачными вычислениями, впервые была озвучена Джозефом Карлом Робнеттом Ликлайдером (J.C.R. Licklider) в 1970 году, когда он был ответственным за разработку ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network). Идея Линклайдера заключалась в том, что каждый человек будет подключен к сети, из которой он будет получать не только данные, но и программы. Другой ученый Джон Маккарти (John McCarthy) говорил о том, что вычислительные мощности будут предоставляться пользователям как услуга (сервис) [3]. На этом развитие облачных технологий было приостановлено до 90-х годов. Ее развитию способствовали ряд факторов:

- стремительное развитие сети Интернет, а именно пропускной способности. Хотя в начале 90-х глобальных прорывов в области облачных технологий не произошло, сам факт «ускорения» Интернета дал толчок к скорейшему развитию технологии;
- в 1999 году появилась компания Salesforce.com, которая предоставила доступ к своему приложению через сайт. Эта компания стала первой компанией, предоставившей свое программное обеспечение по принципу «программное обеспечение как сервис» (SaaS);
- в 2002 году Amazon запустила свой облачный сервис, где пользователи могли хранить информацию и проводить необходимые вычисления;
- в 2006 году Amazon запустила сервис Elastic Compute cloud (EC2), где пользователи могли запускать свои собственные приложения. Таким образом, сервисы Amazon EC2 и Amazon S3 стали первыми сервисами облачных вычислений;

- свой вклад в развитие облачных вычислений внесла компания Googleco своей платформой Google Apps для веб-приложений в бизнес секторе;
- развитие аппаратного обеспечения (а именно создание многоядерных процессоров и увеличение емкости накопителей информации) и технологий виртуализации (в частности программного обеспечения для создания виртуальной инфраструктуры, например, Хеп-виртуализация) способствовало не только развитию, но и большей доступности облачных технологий.

Согласно документу IEEE, опубликованному в 2008 году, «облачная обработка данных – это парадигма, в рамках которой информация постоянно хранится на серверах в интернет и временно кэшируется на клиентской стороне, например, на персональных компьютерах, игровых приставках, ноутбуках, смартфонах и т. д.».

Облачная обработка данных как концепция включает в себя понятия:

- инфраструктура как услуга;
- платформа как услуга;
- программное обеспечение как услуга;
- данные как услуга;
- рабочее место как услуга и другие технологические тенденции, общим в которых является уверенность, что сеть Интернет в состоянии удовлетворить потребности пользователей в обработке данных. Например, Google Apps обеспечивает приложения для бизнеса в режиме онлайн, доступ к которым происходит с помощью Интернет-браузера, в то время как ПО и данные хранятся на серверах Google.

Терминология

Хотя термин «облачные вычисления» является устоявшимся, в русском языке он имеет другое значение, нежели оригинал. «Cloud» помимо облака имеет и иное значение, а именно рассеянный; собственно значение «рассеянный» и подразумевается в англоязычной терминологии.

Платформы

Для обеспечения согласованной работы ЭВМ, которые предоставляют услугу облачных вычислений используется специализированное ПО, обобщённо называемое «middleware control». Это ПО обеспечивает мониторинг состояния оборудования, балансировку нагрузки, обеспечение ресурсов для решения задачи [4].

Облачные вычисления и виртуализация

Для облачных вычислений основным предположением является неравномерность запроса ресурсов со стороны клиента(ов). Для сглаживания этой неравномерности для предоставления сервиса между реальным «железом» и middleware помещается ещё один слой – виртуализация серверов. Серверы, выполняющие приложения виртуализируются и балансировка нагрузки осуществляется как средствами ПО, так и средствами распределения виртуальных серверов по реальным.

В существенной степени становлению концепции облачных технологий способствовало сверхэнергичное развитие глобальной сети Интернет и появление сверхскоростных каналов передачи данных. Современные телекоммуникационные возможности практически свели на нет фактор физической удаленности между компьютерами, который ранее оказывал значительное влияние на процесс решения сложных информационных задач. Кроме того, на стимулирование распределенных вычислений повлияла преобладающая тенденция в развитии программного обеспечения массового спроса. В погоне за расширением его функциональности создатели ПО были вынуждены пойти на существенное усложнение программ. И наконец, персональные компьютеры стали сдавать свои позиции в офисе. Выполнение многих громоздких программ на ПК, особенно связанных с обработкой баз данных, видео- и звуковой информации, оказалось неэффективным из-за нехватки производительности процессора, оперативной памяти и скорости обмена информацией с внешними накопителями информации.

Таким образом, под влиянием вышеназванных факторов произошло становление идеологии облачных технологий. Ее суть заключается в том, что через свой компьютер конечный пользователь получает в распоряжение необходимые компьютерные ресурсы в полном соответствии с исходными потребностями. Почему *облачные*? Для потребителя источник искомых ресурсов, образно говоря, находится где-то в облаках. В сущности сам источник не имеет никакого значения. Важным оказывается наличие канала связи с ним, имеющего достаточную пропускную способность для получения информации.

Как правило, под облачным сервисом понимается предоставление компьютерных ресурсов, включающих процессорное время, оперативную память, дисковое пространство и коммуникационные средства в системах обработки и хранения информации в аренду. Но на самом деле идеология облачных технологий более многогранна. Она предусматривает создание максимально комфортных условий для выполнения задач пользователя. При этом под комфортом понимается весь комплекс требований к предоставляемой услуге, включая высокий уровень безопасности (во всех отношениях), гибкость и универсальность, масштабируемость и приспособляемость к потребностям конкретного клиента.

Облачный сервис – это не только и даже не столько предоставляемые высокопроизводительные компьютерные ресурсы. Его работа также подразумевает создание следующих условий:

1 *Сверхвысокая надежность функционирования*, которая позволяет довести безотказность решения пользовательской задачи до уровня надежности космической техники. Она необходима для безотказной работы, например, глобальных систем бронирования билетов на авиаперелеты, систем предоставления банковских услуг, информационных порталов и других интернет-ресурсов массового использования.

2 *Высокая безопасность обработки коммерческой информации*, обеспечивающая защиту от вирусных угроз, хакерских атак, несанкционированного использования информации и ресурсов. Для обеспечения надлежащего уровня безопасности требуются специальные меры по защите каналов связи и шифрованию данных, хранящихся в самом облаке. Это может быть реализовано как в самом программном обеспечении, так и сторонними средствами без доработки существующего программного обеспечения.

3 *Высоконадежные средства энергообеспечения, вентиляции и кондиционирования.*

4 *Защищенность от несанкционированного физического доступа к местам хранения и обработки информации.* В случае взлома доступа к консолям управления виртуальными ресурсами злоумышленники могут получить доступ ко всем данным клиентов компании, предоставляющей вычислительные ресурсы. Переход в облако позволяет сократить риски возникновения подобных ситуаций.

5 *Разнообразие операционных систем, востребованных потребителями.* На российском рынке это не является проблемой в связи с существованием пиратского сегмента распространения программного обеспечения.

6 *Широкий спектр пользовательского программного обеспечения и его систематическое обновление* актуальны в тех случаях, когда, помимо вычислительных ресурсов (PaaS – Platform as a Service) компания заказывает и программные (SaaS – Software as a Service). Отметим, что для нужд большой компании программный набор Microsoft Office будет недостаточным, а специальный софт, скорее всего, придется настраивать собственными силами.

7 *Регулярное обновление технических средств без снижения показателей предоставления услуг.* На практике это означает, что пользователь не замечает особых изменений в работе с облаком, поскольку все «железо» обновляется без его участия.

8 *Финансовая доступность для широких слоев потенциальных потребителей* и др. Ежемесячная арендная плата за использование облачного сервиса ощутимо ниже, чем возможные расходы на покупку технических средств и их обслуживание, а также оплату труда специалистов, работающих с таким «железом».

Преимущества от работы с облачным сервисом получают все участники процесса: и провайдеры, и потребители их услуг.

Провайдер за умеренную плату предоставляет дорогостоящие ресурсы, тем самым обеспечивая их высокую загрузку и быструю окупаемость за счет массового потребления услуг. В целом эта схема напоминает банковскую модель предоставления в пользование денежных средств (например, кредитов). И кредитная организация, и провайдер «сдают» в аренду свои ресурсы – денежные и компьютерные соответственно. При этом в обоих случаях требуется очень высокое качество и надежность сервиса.

В свою очередь потребитель облачных услуг может позволить себе воспользоваться высококачественными облачными ресурсами по разумной цене. Материальные преимущества работы с облачным сервисом для него заключаются в следующем:

1 *Минимизация стартовых затрат на создание ИТ-инфраструктуры.* В классических условиях создание инфраструктуры, обеспечивающей деятельность средней компании, обходится в десятки, а то и в сотни тысяч евро. При работе в облаке первоначальные расходы снижаются на порядок.

2 *Обнуление затрат на содержание ИТ-инфраструктуры.* В частности, от потребителя не требуется оплачивать аренду помещений, создание системы кондиционирования, охрану, средства резервирования хранения информации и т. п. Практика показывает, что текущие ежегодные затраты на содержание ИТ-инфраструктуры составляют около 20–30 % от ее стоимости.

3 *Экономия средств и времени на обновление используемых программных продуктов.*

4 *Потребление компьютерных ресурсов только в тех объемах и только тогда, когда они необходимы.*

К нематериальным преимуществам потребителей можно отнести относительно высокий уровень безопасности обращения коммерческой информации, который, тем не менее, не гарантирует полной конфиденциальности данных. Во-первых, провайдер имеет доступ к данным, которые хранятся на его оборудовании. Во-вторых, никто не застрахован от кибератак со стороны серьезно «вооруженных» злоумышленников.

Опыт показывает, что практически для всех слоев бизнес-потребителей работа в облаке является целесообразным экономическим шагом. В первую очередь это касается крупных корпораций, а также предприятий среднего и малого бизнеса независимо от сферы их деятельности. Однако в данный момент сомнительной выглядит целесообразность облачного сервиса для небольших компаний, так как потребляемые ими компьютерные ресурсы очень малы. Привлекательность облачных продуктов повышается по мере увеличения присутствия компании в интернете. Другим фактором, влияющим на целесообразность облачных услуг для бизнеса, является высокий темп развития. Чем динамичнее компания, тем больше преимуществ она получает от использования облачных ресурсов.

Отметим, что, помимо целого ряда преимуществ, которые сулят бизнесу облачные технологии, существует несколько рисков, с которыми сопряжены такие радикальные технологические изменения. Во-первых, в более или менее крупной компании установлен специально разработанный для нее софт, перевод которого в облако провайдера может потребовать значительных финансовых затрат. Во-вторых, переход к облачной инфраструктуре может привести к сокращению штата собственного ИТ-подразделения. В-третьих, технологически компания оказывается зависимой от провайдера, и, если по тем или иным причинам компания впоследствии решит сменить его на другое облако, этот процесс, вероятнее всего, окажется болезненным.

Любой деловой человек согласится, что строить свой бизнес без учета будущих перспектив, является признаком легкомыслия. Применительно к ИТ-обеспечению бизнес-потребностей необходимо учитывать не только возможные изменения специфических особенностей конкретного бизнеса, но и факторы развития его окружения.

Очевидно, что облачные технологии являются одним из наиболее динамично развивающихся сектором рынка информационных технологий. Популярность облачного сервиса автоматически ведет к снижению стоимости предоставления таких услуг, а также к применению более совершенных технических и программных средств. Это позволяет надеяться на то, что предлагаемый сегодня ассортимент программного обеспечения в облаках в недалеком будущем будет не только расширяться, но и усложняться. В конечном итоге это способно привести к созданию еще более комфортных условий для потребителей облачных услуг.

В западной практике просматриваются вполне четкие черты мейнстрима в сфере дальнейшего развития облачных ИТ-технологий для удовлетворения потребностей бизнеса. Но вопрос о том, станут ли облака основной тенденцией в организации бизнес-инфраструктуры в Беларуси, пока остается открытым. Это связано с тем, что многие российские компании по-прежнему настроены консервативно и в погоне за максимальным контролем предпочитают держать ценные ресурсы исключительно при себе.

Литература

1 Центр компетенции по облачным технологиям [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.epam.by> (дата обращения: 10.04.2015).

2 Mell, Peter and Grance, Timothy The NIST Definition of Cloud Computing. Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. NIST (20 October 2011).

3 Клементьев, И. П. Введение в облачные вычисления / И. П. Клементьев, В. А. Устинов. – Екатеринбург: УГУ, 2009. – 233 с.

4. Фингар, Питер. DOT. CLOUD. Облачные вычисления – бизнес-платформа XXI века / Питер Фингар. – Акварина Книга, 2011. – 256 с.

УДК 338.47:[656.131:656.132](476.2-21Гомель)

А. О. Жигалова

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ г. ГОМЕЛЯ ГОРОДСКИМ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены вопросы обеспеченности населения г. Гомеля городским пассажирским транспортом, включая мощности автотранспортных предприятий, развитость транспортной сети города, выполнение социальных стандартов. По итогам анализа систематизированы проблемы, существующие в предметной области, и определены основные пути их решения.

Гомель – город Республики Беларусь, является административным центром Гомельской области и Гомельского района. Он располагает значительным промышленным потенциалом и является одним из высокоразвитых городов республики. Это второй после Минска по численности населения город в Беларуси – свыше 520 тыс. человек. Численность работников, занятых в народном хозяйстве, составляет 191 019 человек, в том числе в промышленности – 69 441 человек. В этой связи для г. Гомеля актуальным является вопрос обеспеченности населения городским пассажирским транспортом.

В городе Гомеле имеется три вида массового общественного пассажирского транспорта – автобус, троллейбус и маршрутные такси, которые обеспечивают связи

жилых образований между собой, с центром города и промпредприятиями и застроенными территориями, расположенными в непосредственной близости от городской черты.

Перевозки пассажиров организованы по 28 троллейбусным, 67 автобусным маршрутам и 24 маршрутам, обслуживаемым автомобилями-такси. Обслуживают автобусные маршруты ОАО «Гомельский автобусный парк № 1» и ОАО «Автобусный парк № 6». Троллейбусные маршруты обслуживают троллейбусные парки № 1 и № 2 КУП «Горэлектротранспорт» г. Гомеля. Организацию перевозок автомобилями-такси осуществляет КТУП «Гомельоблпассажиртранс» (рисунок 1).

Согласно Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 724 «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики» в сфере организации городских перевозок населения должен быть учтен только норматив обслуживания населения по городским перевозкам, который для Гомеля равняется 1 автобус (троллейбус) на 1,5 тысячи человек населения. Этот норматив полностью выполнен и составил почти 2 автобуса на 1,5 тыс. чел.

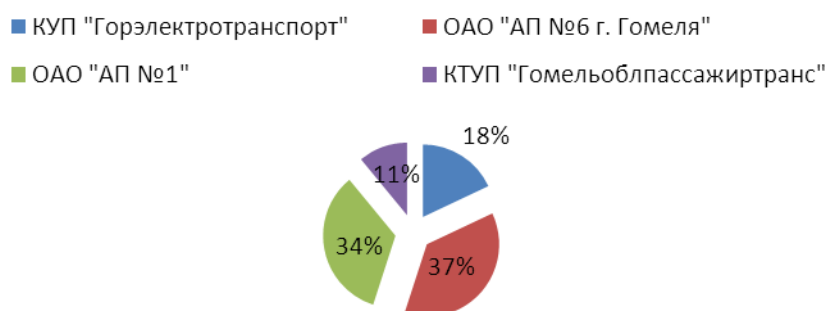


Рисунок 1 – Удельный вес предприятий общественного транспорта на рынке транспортных услуг города Гомеля

Вместе с тем, обеспеченность населения городскими перевозками во многом определяется степенью развития транспортной сети, т. е. наличием транспортных узлов – пунктов, где сходятся линии нескольких видов транспорта. Планировочная структура магистральных улиц города Гомеля в целом соответствует двухфокусной радиальной схеме с элементами кольцевых связей и центрами тяготения в правобережной и левобережной частях города, дополненная прямоугольной планировочной структурой в центральной части. Общая протяженность магистральной улично-дорожной сети города на 1.01.99 г. составила 478 км. Из общей протяженности улиц усовершенствованное покрытие имеют только 61 % улиц. Как правило, это жилые улицы и проезды в усадебной застройке. Эти показатели, в основном, соответствуют социальным стандартам (60 % улиц должны иметь усовершенствованное покрытие). Функции магистральных улиц и дорог выполняют около 40 % всех улиц города, что по протяженности составит 200 км. При общей плотности улично-дорожной сети города 3,0 км на км² территории плотность сети магистральных улиц составляет 2,1 км/км², что соответствует нормативным требованиям. Однако, надо отметить, что габариты большинства магистральных улиц, особенно районного значения не соответствуют их значению и интенсивности движения транспорта на них и нуждаются в реконструкции (ул. Б. Хмельницкого, ул. Кирова, ул. Полесская, ул. Лепешинского, ул. Крупской, ул. Украинская, и др.). В целом темпы улично-дорожного строительства уступают темпам жилищного и гражданского строительства, что приводит к перегрузке улично-дорожной сети, особенно в центральной части города. В таблице 1 представлены показатели, характеризующие степень развития транспортной сети города. В Гомеле показатель плотности

автомобильных дорог составил 3,95 км на 1 км². По этому показателю г. Гомель уступает только г. Минск, где плотность дорог варьируется от 3,0 км на 1 км² на средней и периферийной зонах города до 4,5 км на 1 км² в центре города. Можно сделать вывод, что рассматриваемый район имеет очень высокую плотность автомобильных дорог и обладает развитой магистрально-уличной сетью.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие транспортную сеть города Гомеля на 2013 год

Показатель	Значение
Плотность сети, км/км ²	3,95
Индекс (коэффициент) густоты путей сообщения относительно области	8,1
относительно республики	7,3
Средняя дальность перевозки пассажира, км	4,0
Пассажиронапряженность автомобильных дорог, пасс-км/км	3,608
Плотность пассажирских перевозок, млн. чел./ км ²	1,12
Коэффициент Энгеля	0,036

Коэффициент густоты путей сообщения показывает, что плотность автомобильных дорог города Гомеля превышает областную плотность дорог в 8,1 раз, или составляет 812,4 % от областной плотности, а республиканскую – в 7,3 раз и составляет 733,2 % от ее плотности. Это объясняется тем, что Гомель является областным центром, городом с высокой плотностью населения, высокоразвитым в сфере транспортного сообщения, которому необходима развитая транспортная сеть для обеспечения высокой подвижности жителей. В целом, показатель плотности пассажирских перевозок имеет положительную динамику, и уже за январь-октябрь 2014 года составил 1,72 млн. чел./ км². В г. Гомель в 2013 году коэффициент Энгеля составил 0,036, что незначительно больше этого же показателя за 2012 (0,03) и 2011 (0,28) годы. Основным фактором, оказывающим влияние на него, является численность населения, которая с 2009 года увеличилась почти на 40 тысяч человек.

Несмотря на развитость транспортной сети суммарный годовой объем перевозок (отправлений) пассажиров городским общественным транспортом в 2013 году значительно снизился по сравнению с 2012 годом (рисунок 2), что связано, прежде всего, с растущей автомобилизацией населения (в областном центре зарегистрировано более 150 тыс. автомобилей).

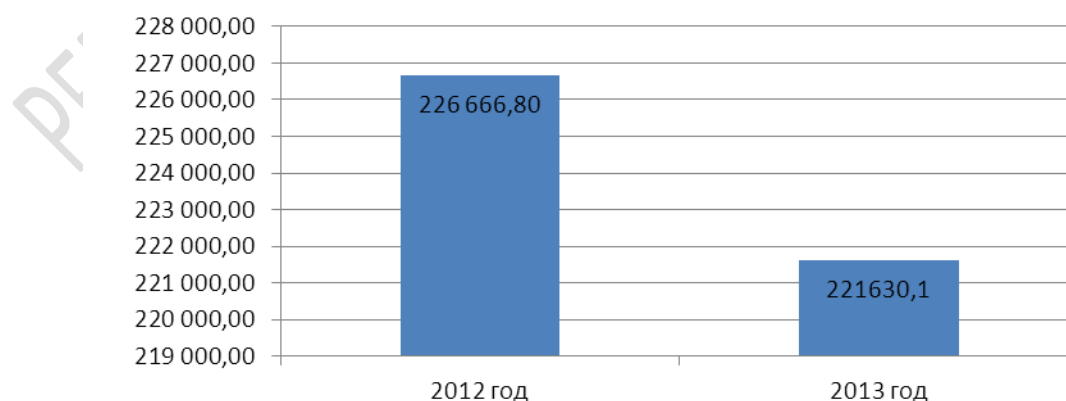


Рисунок 2 – Динамика суммарного годового объема перевозок (отправлений) пассажиров городским общественным транспортом Гомеля, тыс. чел.

Следующий показатель, характеризующий обеспеченность населения города услугами общественного транспорта, – пассажирооборот. Так, средняя цифра по нему в Гомеле составила 1 044,3 млн. пассажиро-км. Всего по Гомелю перевезено 151 982,8 тыс. чел. Если сравнить с республиканскими и областными показателями, то количество перевезенных пассажиров и пассажирооборот в г. Гомеле значительно их превышают. Важно отметить количество пассажиро-км на одного жителя за период времени (год), которое по г. Гомелю составило 0,63 пасс-км.

Наполняемость подвижного состава (количество пассажиров на один машино-километр) – ещё один показатель, ярко характеризующий удовлетворенность потребности в перевозках. В г. Гомеле он составил почти 9 пассажиров на 1 километр пробега по всем предприятиям транспорта.

Из вышеизложенного следует, что г. Гомель имеет хорошо развитую транспортную сеть. В силу географических особенностей города, схемы расселения жителей и рассредоточения промышленных центров, общественный транспорт большой вместимости играет важнейшую роль в процессе перевозок пассажиров. На сегодняшний день состояние городской транспортной сети в целом отвечает требованиям современной жизни города, позволяет выполнять современные требования и нужды горожан в обеспечении их мобильности, однако не в полной мере выполняются требования, советующие критериям минимального транспортного стандарта, существующие в других странах: мобильность; высокая скорость передвижения; экологическая безопасность; экономичность; безопасность; комфортабельность. Также в ходе анализа транспортного комплекса города были выявлены такие проблемы как: высокая степень износа основных фондов; неуправляемый рост автомобилизации населения; отставание дорожного строительства от градостроительства (сначала дома, потом – дороги) и другие.

Для решения существующих в г. Гомеле проблем организации перевозки населения транспортом общего пользования необходимо осуществить ряд мероприятий (таблица 2).

Таблица 2 – Пути решения проблем организации обеспечения населения г. Гомеля транспортом общего пользования

Группа мер	Мероприятия
Инфраструктурные	Строительство второго пригородного автовокзала Строительство объездных дорог Введение новых маршрутов с учетом направлений градостроительной политики
Организационные	Внедрение диспетчеризации на автомобильном транспорте Выделение обособленных полос движения общественного транспорта
Правовые	Введение минимального транспортного стандарта
Экономические	Совершенствование тарифной политики на транспорте

Дополнительно необходимо развивать конкурентные отношения в сфере городского автомобильного пассажирского транспорта, чему будут способствовать следующие основные мероприятия:

- обозначение и актуализация проблемы развития конкуренции на рынке городского автомобильного пассажирского транспорта в программах развития территорий;
- распространение в сфере городского автомобильного пассажирского транспорта механизмов государственно-частного партнерства;
- обеспечение равного доступа частных структур на рынок оказания автобусных пассажирских услуг. В рамках сформированной маршрутной сети распределение

маршрутов между перевозчиками должно осуществляться исключительно на конкурсной основе;

- построение системы мониторинга за деятельностью государства и частных структур в сфере пассажирских перевозок;
- разработка мер по сокращению нецелесообразного государственного участия в деятельности частных автотранспортных предприятий;
- анализ обращений предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере городского автомобильного пассажирского транспорта на действия, препятствующие ведению бизнеса, например, необоснованной заморозки тарифов и выработка механизма устранения причин, создающих неблагоприятные условия для развития конкуренции.

Все предложенные меры будут способствовать повышению количественных и качественных характеристик в сфере организации городских перевозок населения.

Литература

1. Статистический ежегодник Гомельской области, 2014. – Гомель, 2014. – 453 с. – URL: <http://gomel.belstat.gov.by/>. (дата обращения 10.05.2015).

2. О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 724. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006-2014. – URL: <http://etalonline.by>. (дата обращения 10.05.2015).

УДК 657.372.2

А. О. Жудро

ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

В статье поднимается вопрос достоверности оценки платежеспособности организации с помощью общепринятых коэффициентов, показываются возможности изменения значения коэффициента текущей ликвидности посредством разных вариантов учетной политики. Рассчитан диапазон изменения значений коэффициента ликвидности и влияющие на него факторы.

В финансовом анализе для оценки платежеспособности организации используются три коэффициента: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами [1]. На их основе пользователи бухгалтерской отчетности делают вывод о финансовой устойчивости организации, возможности предоставить ей кредит, заключать долгосрочный контракты.

Информационной базой для анализа является финансовая отчетность. Для расчета коэффициента текущей ликвидности используется бухгалтерский баланс, который, как известно, составляется на конкретную дату, чаще всего – на конец года. Состояние активов и обязательств организации на протяжении финансово-хозяйственного цикла постоянно меняется. Как правило, к концу года, когда проводится инвентаризация имущества, стараются оптимизировать состояние активов: выявить неиспользуемые объекты основных средств и принять меры к их реализации или списанию, провести переоценку, взыскать дебиторскую задолженность, погасить обязательства и т. д. Данные меры приводят к тому, что баланс организации на 1 января может существенно отличаться от баланса, составленного на произвольную дату. Поэтому для повышения достоверности оценки финансового состояния организации, на наш взгляд, необходимо

производить мониторинг соответствующих показателей.

Но прежде чем делать вывод о степени платежеспособности организации на основе данных коэффициентов, необходимо внимательно изучить учетную политику. Используя инструменты бухгалтерского учета, значениями данных показателей можно манипулировать, что будет показано на примере зависимости коэффициента текущей ликвидности от вариантов учетной политики организации.

Коэффициент текущей ликвидности (К) говорит о том, насколько уверенно предприятие способно погасить свои краткосрочные обязательства за счёт использования текущих активов. Он рассчитывается как отношение суммы краткосрочных активов (КА) к краткосрочным обязательствам (КО) (формула 1):

$$K = \frac{КА}{КО} \quad (1)$$

Чем данный показатель выше, тем лучше считается платежеспособность предприятия. При этом подразумевается не только платежеспособность на данный момент, но и платежеспособность предприятия в условиях возможного резкого изменения внешних обстоятельств, то есть возникновение некоего форс-мажора, который может подтолкнуть руководство фирмы к реализации запасов, что не соответствует основному профилю деятельности предприятия.

Нормативное значение коэффициента ликвидности дифференцировано по видам экономической деятельности:

- для торговых предприятий – не менее 1,0;
- в промышленности 1,1 – 1,7;
- в сельскохозяйственных организациях – 1,5.

Значение коэффициента ниже нормативного уровня говорит о неудовлетворительности баланса.

Однако не только структура баланса влияет на значение данного коэффициента, но и методы оценки показателей, входящих в расчет формулы.

Рассмотрим числитель формулы 1. В нем представлены краткосрочные активы, то есть II раздел бухгалтерского баланса, который включает запасы материалов, товаров, незавершенного производства, готовой продукции; суммы НДС по приобретенным товарам; долгосрочные активы, предназначенные для реализации; расходы будущих периодов; краткосрочную дебиторскую задолженность; денежные средства и финансовые вложения [2].

Существенное влияние на значение коэффициента ликвидности может оказать метод оценки запасов. В настоящее время в Республике Беларусь предусмотрена возможность оценки запасов одним из трех методов:

- 1) по себестоимости каждой единицы;
- 2) по средней себестоимости (средней взвешенной или скользящей (средней);
- 3) по себестоимости первых по времени приобретения материалов (способ ФИФО).

Использование в учете метода ФИФО приводит к оценке остатков запасов в балансе по ценам последних приобретений. Если на рынке наблюдается тенденция роста цен, то величина соответствующей балансовой статьи будет больше, и значение коэффициента текущей ликвидности будет также выше, в то время как использование метода оценки средней взвешенной себестоимости может, наоборот, снизить его. Кроме того, по запасам может быть создан резерв под снижение их стоимости, что также уменьшит значение числителя формулы.

Следующим показателем, влияющим на значение коэффициента ликвидности, является статья 220 «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации», а именно ее наличие или отсутствие на балансе предприятия. Организация при реализации долгосрочных активов (в большинстве случаев, основных средств) может использовать счет 47 «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации» или отразить в учете реализацию без его использования. Применение данного счета целесообразно, если решение о

реализации объекта принято в одном отчетном периоде, а операция реализации будет осуществлена в следующем периоде. В таком случае в балансе данный объект будет отнесен не к долгосрочным, а к краткосрочным активам. Однако, для использования счета 47 имеется ряд условий, ограничивающих его применение, и на практике он используется редко. При отнесении долгосрочного актива, предназначенного для реализации, на счет 47 числитель формулы, а значит, и сам коэффициент увеличится.

Расходы будущих периодов также могут как числиться на балансе организации, так и отсутствовать. Однако, если учетной политикой не предусмотрено использование счета 97 «Расходы будущих периодов», то соответствующие расходы будут отражаться на счетах учета затрат в составе общепроизводственных или общехозяйственных затрат. Согласно современной методике учета затрат, данные суммы с большой вероятностью будут списаны на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», то есть в составе краткосрочных активов отражаться не будут.

Статья 250 бухгалтерского баланса «Краткосрочная дебиторская задолженность» может быть уменьшена на сумму резерва по сомнительным долгам. Размер этого резерва организация определяет самостоятельно, исходя из своего предыдущего опыта. Чем больше резерв, тем меньше величина дебиторской задолженности, а это снижает числитель формулы 1, уменьшая коэффициент текущей ликвидности.

Аналогичную ситуацию можно увидеть и со статьей 260 «Краткосрочные финансовые вложения», из которой может быть вычтена сумма резерва под обесценение вложений в ценные бумаги. Его создание не является обязательным для организаций, но рекомендуется.

Рассмотрим знаменатель формулы 1. В нем представлены краткосрочные обязательства, то есть V раздел бухгалтерского баланса. Помимо краткосрочной кредиторской задолженности (в том числе по кредитам и займам) в данном разделе отражаются также доходы будущих периодов и резервы предстоящих платежей. Организация может использовать счет 96 «Резервы предстоящих платежей», создавая резервы для предстоящей оплаты отпусков (включая платежи на социальное страхование и обеспечение), под производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства, предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий, на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание и другие. Наличие резерва одновременно увеличит и числитель, и знаменатель формулы, так как резерв относится на затраты производства.

Таким образом, исходя из особенностей учетной политики, значением коэффициентов платежеспособности можно управлять.

Рассмотрим на конкретных данных, существенно ли влияние учетной политики на значение показателя текущей ликвидности.

В таблице 1 представлен баланс, когда коэффициент текущей ликвидности будет минимальным. Это достигается следующими элементами учетной политики:

- оценка запасов производится методом средней взвешенной;
- отсутствует сальдо на счете 47;
- отсутствуют расходы будущих периодов;
- создан резерв по сомнительным долгам;
- создан резерв под обесценение финансовых вложений;
- создан резерв предстоящих платежей.

Таким образом, коэффициент текущей ликвидности по таблице 1 составил 1,3467 (101 000 : 75000).

В таблице 2 представлен баланс при варианте учетной политики, обеспечивающем максимальное значение коэффициента текущей ликвидности. При этом использовались следующие методы:

- оценка запасов производится методом ФИФО;
- присутствует сальдо на счете 47;

- имеются расходы будущих периодов;
- отсутствует резерв по сомнительным долгам;
- отсутствует резерв под обесценение финансовых вложений;
- отсутствует резерв предстоящих платежей.

Таблица 1 – Балансовые показатели, обеспечивающие минимальное значение коэффициента текущей ликвидности

В миллионах рублей

Активы	Сумма	Собственный капитал и обязательства	Сумма
Долгосрочные активы	200 000	Собственный капитал	180 000
<i>Итого 1 раздел</i>	<i>200 000</i>	<i>Итого 3 раздел</i>	<i>180 000</i>
Краткосрочные активы		Долгосрочные обязательства	46 000
Запасы	51 000	<i>Итого 4 раздел</i>	<i>46 000</i>
Краткосрочная дебиторская задолженность (за вычетом резерва)	40 000	Краткосрочные обязательства	64 000
Краткосрочные финансовые вложения (за вычетом резерва)	10 000	Резервы предстоящих платежей	11 000
<i>Итого 2 раздел</i>	<i>101 000</i>	<i>Итого 5 раздел</i>	<i>75 000</i>
Итог баланса	301 000	Итог баланса	301 000

Коэффициент текущей ликвидности, рассчитанный по таблице 2, составил 1,7016 (108900:64000). Таким образом, разброс между наибольшим и наименьшим значением коэффициента составил 0,3549 или 20,8 %, что представляется нам весьма существенным.

Таблица 2 – Балансовые показатели, обеспечивающие максимальное значение коэффициента текущей ликвидности

В миллионах рублей

Активы	Сумма	Собственный капитал и обязательства	Сумма
Долгосрочные активы	200 000	Собственный капитал	198 900
<i>Итого 1 раздел</i>	<i>200 000</i>	<i>Итого 3 раздел</i>	<i>198 900</i>
Краткосрочные активы		Долгосрочные обязательства	46 000
Запасы	56 100	<i>Итого 4 раздел</i>	<i>46 000</i>
Долгосрочные активы, предназначенные для реализации	1 500	Краткосрочные обязательства	64 000
Расходы будущих периодов	100	Резервы предстоящих платежей	---
Краткосрочная дебиторская задолженность	41 000	...	...
Краткосрочные финансовые вложения	10 200	...	...
<i>Итого 2 раздел</i>	<i>108 900</i>	<i>Итого 5 раздел</i>	<i>64 000</i>
Итог баланса	308 900	Итог баланса	308 900

Понятно, что реальная платежеспособность организации не изменилась в результате изменений некоторых элементов учетной политики. Изменились только коэффициенты, рассчитанные по заданной методике. Следовательно, нельзя оценивать платежеспособность организации, не изучив ее учетную политику, так как методы оценки активов и особенности учета могут существенно повлиять на расчетные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Литература

1 Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва экономики Респ. Беларусь от 27 дек. 2011 г. № 140/206 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 19, 8/24865.

2 Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, Инструкции о порядке составления и предоставления бухгалтерской отчетности: утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 г. № 111 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 11, 8/24675.

УДК 330.34

А. М. Запольская

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КУП «ГОРЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ»

В работе исследована финансово-хозяйственная деятельность КУП «Горэлектротранспорт». Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике основных показателей финансовой деятельности. Изучены направления развития инновационной деятельности на предприятии. Предложены мероприятия по развитию инновационной деятельности КУП «Горэлектротранспорт».

В современном экономическом мире инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющих перспективы социального и экономического развития организаций. В настоящее время вся ответственность по осуществлению инноваций легла на плечи руководителей отдельных хозяйствующих субъектов. Однако не только правильная оценка и выбор, но и успешная реализация инновационных проектов позволяют организациям занимать лидирующие позиции в отрасли и обеспечивают стабильную основу для дальнейшего роста [1].

Данная работа посвящена инновационной деятельности, которая понимается как процесс комплексный и многоуровневый. В него включаются не только оригинальное изобретение, но и разработка новой технологии, получение нового продукта.

Коммунальное унитарное предприятие «Горэлектротранспорт» было образовано в 1962 году. В настоящее время КУП «Горэлектротранспорт» состоит из двух депо общей вместимостью 235 машино-мест с технологическим оборудованием, энергослужбы, автотранспортного цеха с заправочной станцией, ремонтно-строительного цеха, административно-управленческого аппарата.

По состоянию на 1.01.2014 года предприятие имеет на балансе 231 троллейбус.

Количество подвижного состава автотранспортного участка составляет 44 единицы, в том числе – 39 автомобилей, 2 погрузчика, 1 экскаватор, 1 автокран, 1 трактор.

Структура управления предприятием включает в себя 14 отделов, 2 депо, энергослужбу, гараж и ремонтно-строительный участок.

Непроизводственная сфера предприятия включает в себя два общежития, цех общественного питания, учебный центр, здравпункт.

Управление всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия осуществляет директор предприятия. В прямом подчинении директора предприятия находится: главный инженер, заместитель директора, заместитель директора по экономическим вопросам, заместитель директора по идеологической работе, кадрам и социальным вопросам, главный бухгалтер.

Проанализировав на основании методики [2] основные показатели деятельности КУП «Горэлектротранспорт» было выявлено, что предприятие является прибыльным, платёжеспособным, рентабельным, но есть резервы их повышения.

Разработана комплексная программа перспективного развития КУП «Горэлектротранспорт».

Комплексная программа определяет стратегические пути развития и предусматривает выполнение задач по повышению эффективности работы основных подразделений КУП «Горэлектротранспорт» экономии энергоресурсов, улучшению экологии, повышению продуктивности работы предприятия.

Сильные стороны:

- хорошая репутация у населения г. Гомеля;
- долгосрочное сотрудничество с поставщиками и потребителями;
- использование современных технологий производства (реконструкция);
- постоянное совершенствование всех процессов производства;
- систематическое обучение и повышение квалификации персонала всех уровней;
- устойчивое финансовое состояние;
- высокая платёжеспособность;
- хорошая (сильная) социальная защищённость работников;
- полная компьютеризация предприятия, полное (обновляемое) программное обеспечение.

Слабые стороны

- нестабильность энергообеспечение (нехватка в связи с запуском новых производственных мощностей);
- зависимость от поставщиков сырья и материалов.

Для руководства КУП «Горэлектротранспорт» предложены две программные инновации: внедрение системы электронного документооборота «Канцлер» и программа по энергосбережению. Рассмотрим каждую из них более подробно.

Под электронным документооборотом понимается способ организации работы с документами, при котором основная масса документов предприятия используется в электронном виде и хранится централизованно в так называемых электронных архивах, своеобразных информационных складах, или хранилищах данных.

Основными задачами внедрения на предприятии системы электронного документооборота (СЭД) являются:

- эффективное управление документопотоками на предприятии;
- централизованное хранение документов;
- повышение контроля исполнения работ по документам;
- увеличение продуктивности работы сотрудников;
- облегчение доступа к информации для принятия управленческих решений.

Внедрение корпоративных СЭД дает предприятию два типа преимуществ: тактические и стратегические.

Тактические преимущества внедрения СЭД связаны в основном с сокращением затрат. Автоматизация электронного документооборота дает предприятию следующие тактические преимущества:

- физическое освобождение места;
- уменьшение затрат на копирование;
- уменьшение затрат на доставку информации в бумажном виде;
- уменьшение затрат на ресурсы: люди и оборудование;
- уменьшение затрат на бумагу;
- повышение продуктивности работы: более быстрое выполнение работ, увеличение общего количества выполняемых работ, улучшение работы с данными/записями (документами, имеющими юридические обязательства), возможность выполнения новых типов работ.

Внедрение электронного документооборота дает следующие стратегические преимущества:

- появление возможности коллективной работы над документами (что невозможно при бумажном делопроизводстве);
- значительное ускорение поиска и выборки документов (по различным атрибутам);
- повышение безопасности информации за счет того, что работа в СЭД с незарегистрированной рабочей станции невозможна, а каждому пользователю СЭД назначаются свои полномочия доступа к информации;
- повышение сохранности документов и удобства их хранения, так как они хранятся в электронном виде на сервере;
- улучшение контроля за исполнением документов.

По желанию КУП «Горэлектротранспорт» СЭД может включать в себя любое количество вышеуказанных модулей в зависимости от специфики деятельности предприятия. Для внедрения на вышеуказанном предприятии целесообразно выбрать следующие модули.

«Базовая система»: «ядро» продукта, основа создания и управления СЭД, к которому подключается произвольное количество модулей, в зависимости от потребностей заказчика. Инструментальные средства «Базовой системы»: графический маршрутизатор, конфигуратор, структура организации, рабочее место, протоколы, инсталлятор – обеспечивают централизованное управление всеми компонентами СЭД.

«Делопроизводство»: модуль предназначен для автоматизации делопроизводства, движения организационно-распорядительной документации. Он обеспечивает работу с документами с момента их получения или создания и до завершения исполнения, отправки в дело или архив.

«Управление персоналом»: модуль предназначен для автоматизации бизнес-процессов кадрового делопроизводства – ведение штатного расписания, хранения учётных карточек сотрудников, оформления назначений и увольнений работников, учета рабочего времени, предоставления трудовых и социальных отпусков, проведение аттестационных мероприятий, составления статистической отчётности, ведения персонифицированного учета и др.

«Договоры»: модуль предназначен для управления преддоговорной, договорной и последоговорной деятельностью предприятия – ведения электронного документооборота, обеспечивающего создание, согласование, подписание и исполнение договоров; поддержания претензионно-исковой деятельности; передачи исполненных договоров в электронный архив.

«Архивное дело»: модуль предназначен для ведения архивного делопроизводства на предприятии – передачи исполненных документов из СЭД в архив, составления и ведения номенклатуры дел, формирования и оформления дел для передачи в архив, ведения и учета дел в архиве.

«Гербовые бланки»: модуль предназначен для выполнения функций учета поступления и использования бланков строгой отчетности и фирменных бланков.

«Электронная цифровая подпись» (ЭЦП): модуль предназначен для использования внешних криптографических средств защиты, поддерживающих национальные стандарты, в среде LotusNotes.

«Система менеджмента качества» (СМК): модуль предназначен для автоматизации ведения и учета документов СМК на предприятии и включает в себя два компонента:

- «СМК документы» обеспечивает программную реализацию управления документами СМК и возможность быстрого ознакомления с последними версиями документов, относящихся к системе управления качеством, всех пользователей системы.

- «СМК Аудит» обеспечивает автоматизированное управление документацией и данными о проведении внутренних и внешних проверок качества на предприятии и их результатах.

Главный результат автоматизации документооборота – наведение порядка в работе с документами, сокращение сроков принятия управленческих решений и повышение эффективности работы организации в целом. После внедрения СЭД руководство компании получает эффективный инструмент управления, необходимый для развития в современных условиях.

Процесс внедрения состоит из шести этапов. Основными этапами являются:

- 1) обследование организационной структуры предприятия, выявление основных бизнес-процессов, потоков работ и формальное описание схемы движения документов;

- 2) составление номенклатуры документов, формирование справочников и классификаторов, составление инструкций;

- 3) адаптация системы на основе информации, полученной на этапе обследования;

- 4) установка и настройка программного обеспечения и опытная эксплуатация;

- 5) окончательная настройка системы с учетом недочетов, выявленных во время опытной эксплуатации;

- 6) обучение персонала предприятия.

Система предназначена для:

- организации электронного документооборота: хранение, и движение документов в реальном масштабе времени, коллективную и групповую работу сотрудников;

- автоматизации делопроизводства: работу с документами с момента их получения или создания и до завершения исполнения документов, отправки в дело или архив;

- хранения и архивной обработке документов: централизованное хранение базы данных всех документов, поиск дел и документов, экспорт из систем автоматизации делопроизводства.

Рассчитанные показатели, подтверждают эффективность проекта и указывают на его привлекательность. Срок окупаемости проекта по внедрению системы электронного документооборота «Канцлер» составит 8 месяцев, что позволит в довольно-таки короткий срок начать извлекать выгоду от него.

Рассмотрим второй проект-программу по энергосбережению.

С целью повышения пассажирооборота, увеличения качества перевозок и экономии энергоресурсов в организации инновационной деятельности планируется обновление подвижного состава, путем закупки новых энергосберегающих троллейбусов и модернизацию пневмосистемы депо № 1 и № 2.

Обеспечение КУП «Горэлектротранспорт» энергоресурсами осуществляется от РУП «Гомельэнерго».

На предприятии потребляются следующие энергоносители:

- электроэнергия – для работы подвижного состава на линии, технологического оборудования, освещения производственных и бытовых помещений;

- тепловая энергия – на обогрев зданий и горячее водоснабжение, на технологические нужды.

Вопросам энергоснабжения на уделяется достаточное внимание. Основным показателем, характеризующим эффективность энергоиспользования, является удельная норма расхода электроэнергии на 1 км пробега подвижного состава (троллейбусов).

Выполнение программы по энергосбережению и выполнение энергосберегающих мероприятий позволят дать экономический эффект, что приведет к снижению обобщенных энергозатрат и снижению энергоемкости работ и услуг.

При неизменной численности населения города на протяжении последних лет и сохранении доли предприятия на рынке транспортных услуг, планируемый рост выручки от реализации работ и услуг в связи с ростом тарифа на перевозку пассажиров составит 31,3 %. Планируемый рост убытков связан в первую очередь с ростом цен на энергоносители, запасные части, ростом расходов на оплату труда и амортизационных отчислениях в связи с переоценкой и обновлением подвижного состава.

В целом, выполнение вышеописанных инновационных для КУП «Горэлектротранспорт» программ позволит снизить себестоимость перевозки пассажиров и улучшить его финансовое положение.

Литература

1 Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз / Т. И. Григорьева учеб. для вузов / Т. И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2013. – 460 с.

2 Чернов, В. А. Инвестиционный анализ : учеб. пособие для вузов / В. А. Чернов. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 159 с.

УДК 368.1

Е. А. Ивандикова

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ СТРАХОВОГО ТАРИФА ПРИ СТРАХОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Главной задачей финансового менеджмента страховой организации является определение оптимального уровня страхового тарифа, от величины которого зависят как финансовые результаты самой страховой компании, так и спрос на страховые услуги со стороны потребителей. Предлагается методика определения размера страхового тарифа с учетом рисков и целевой прибыли страховой организации.

Развитие страхового рынка не может быть возможным без развития новых видов страхования. На данный момент на национальном рынке страховых услуг существует ряд проблем, препятствующих функционированию видов страхования. Одной из них

является отсутствие разнообразия актуальных видов страхования. В условиях экономической нестабильности страховщикам для развития рынка страхования необходимо расширять спектр услуг в наиболее актуальной сфере страхования – экономическом страховании.

Сущность экономического страхования заключается в страховании различных рисков – финансовых, коммерческих, рисков неплатежеспособности организаций и рисков банкротства. Высокий уровень инфляции и экономический кризис, который длится в Республике Беларусь уже на протяжении нескольких лет, значительно сказывается на действующих субъектах хозяйствования. Об этом свидетельствует снижение коэффициента текущей ликвидности за последние 3 года на 30,4 %, который показывает снижение платежеспособности организаций. Также, с каждым годом увеличивается количество убыточных организаций. За январь-сентябрь 2014 года убыточными были 1111 организаций, или 13,7 % от общего количества организаций, учитываемых в текущем порядке (за январь-сентябрь 2013 года – 689 организаций, или 8,5 %). Сумма чистого убытка убыточных организаций за январь-сентябрь 2014 года составила 9,8 трлн. рублей и была в 1,8 раза больше, чем за январь-сентябрь 2013 года [1].

Ввиду снижения экономической активности и платежеспособности организаций развитие страхования коммерческих и финансовых рисков на данный момент является актуальным и может сыграть важную роль, как для самих организаций, так и для страховщиков.

Под финансовым риском понимают риск, вытекающий из финансовых сделок или финансовой деятельности, когда товары выступают как валюта, ценные бумаги, денежные средства. Финансовые риски включают в себя валютный, кредитный и инвестиционный риск.

Страхование коммерческих операций заключается в том, чтобы возместить возможные потери в случае, когда через определенный период застрахованные операции не дадут ожидаемой отдачи.

В Республике Беларусь не развито страхование коммерческих и финансовых рисков. На данный момент лишь несколько страховщиков – ЗАСО «ТАСК», ЗАСО «Промтрансинвест» и БРУСП «Белгосстрах» занимаются страхованием финансовых рисков, точнее – страхованием кредитных рисков. Развитие страхования валютных рисков позволяет обезопасить организации от потерь, связанных с изменением валютного курса. В частности, это поможет тем организациям, которые закупают сырье и материалы за рубежом и расплачиваются свободно конвертируемой валютой. Развитие страхования коммерческих операций позволит обезопасить организации обезопасить себя от возможных убытков, связанных с недополучением прибыли [2].

В свою очередь, выгода страховщиков в развитии данных видов страхования заключается в получении прибыли. Размер страхового тарифа строится таким образом, чтобы поступление страховых платежей образовывало страховой резерв, а также прибыль страховщика. Так как формирование размера страхового тарифа напрямую зависит от вероятности наступления страхового риска, то в условиях экономической нестабильности риск наступления страхового случая по финансовым и коммерческим рискам достаточно высок, что формирует определенный размер тарифа и обеспечивает прибыль страховщика. Таким образом, для достижения обоюдовыгодной ситуации, страховщики могут устанавливать определенный диапазон страховых тарифов, нижнее значение которого соответствовало бы приемлемой ставке тарифа для низкорентабельных организаций, а верхнее значение – для высокорентабельных. Это позволило бы удовлетворить организации в потребности защиты имущественных интересов от различных рисков, а страховщикам получить желаемый размер прибыли. Рассмотрим ставку страхового тарифа по страхованию валютного риска.

Страхование валютного риска необходимо для тех предприятий, у которых

не поступает валютная выручка либо поступает в небольшом количестве и ее суммы недостаточно для покрытия валютных обязательств организации. В данном случае курсовая разница может привести к убытку, поэтому для того, чтобы обезопасить себя организация может прибегнуть к страхованию валютных рисков.

Ставка страхового тарифа основывается на нетто-ставке и нагрузке. Так как страховщик индивидуально формирует размер нагрузки, рассмотрим нетто-ставку. Нетто-ставка состоит из суммы убыточности страховой суммы и рискованной надбавки. Убыточность страховой суммы представляет собой соотношение суммы страховых выплат к страховой сумме застрахованных объектов и определяется по формуле [21]:

$$Y = \frac{CB}{CC} \cdot \chi, \quad (1)$$

где CB – страховая выплата;
 CC – страховая сумма;
 χ – частота наступления страхового случая (вероятность наступления страхового случая).

При просчете убыточности для ставки по страхованию валютных рисков страховая выплата может быть определена как:

$$CB = CC \cdot CB_{\text{проц}}, \quad (2)$$

где $CB_{\text{проц}}$ – процент страхового возмещения, т.е. процент покрытия убытков страховой организацией при наступлении страхового случая.

Данный процент определяется страховщиком и затем указывается в страховом полисе. При этом страховая сумма может быть определена по следующей формуле:

$$CC = CO \cdot ПК - CO \cdot ФК, \quad (3)$$

где CO – сумма обязательств организации в белорусских рублях;
 $ПК$ – прогнозный курс валюты;
 $ФК$ – фактический курс валюты на момент страхования.

При этом особенно актуальным в настоящее время является учет валютного риска, особенно в условиях, когда страховщики Республики Беларусь с 1 марта 2015 года потеряли право на использование иностранной валюты в расчетах с населением при осуществлении страховой деятельности. Расчет вероятности наступления валютного риска широко применяется в банковской сфере. Так, можно использовать следующий вариант расчета валютного риска (BP) [2]:

$$BP = ОВП \cdot 0,08, \quad (4)$$

где $ОВП$ – суммарная открытая позиция банка по валютному риску.

Суммарная открытая позиция банка имеет много составляющих, но в общем виде представляет собой разницу между валютными активами и валютными обязательствами банка. Расчет валютного риска для организаций можно провести по аналогии с расчетом риска для банков с корректировкой на сумму валютной выручки ($СВВ$) и сумму валютных обязательств организации ($СВО$):

$$BP = (СВВ - СВО) \cdot 0,08, \quad (5)$$

Такой подход позволяет определить размер рискованной надбавки (H_p) страховой организации [21]:

$$H_p = 1,2 \cdot Y \cdot K_z \cdot \sqrt{\frac{1 - \varphi}{\partial \cdot \varphi}}, \quad (6)$$

где Y – убыточность страховой суммы;
 K_z – коэффициент гарантии;
 ∂ – число заключенных договоров по данному виду страхования.

Коэффициент гарантии рассчитывается исходя из предположения, что выплаты не должны превысить страховую премию с n -процентом страхового возмещения. Если процент страхового возмещения составляет 84 %, то коэффициент равен 1, если 90 % – 1,3, если процент страхового возмещения равен 95 % – 1,645 и т. д.

Далее перейдем к расчету нетто-ставки страхового тарифа по страхованию риска недополучения прибыли. Прежде всего начнем с вычисления размера убыточности страховой суммы. При страховании данного риска формула будет иметь практически аналогичный вид, как и в страховании валютного риска, однако будет отличаться определение размера страховой суммы.

В данном случае страховая выплата будет находиться по аналогичной формуле, как и в страховании валютных рисков, а формула определения величины страховой суммы в данном случае будет иметь следующий вид:

$$CC = Pn - Tб, \quad (7)$$

где Pn – сумма планируемой прибыли;
 $Tб$ – точка безубыточности.

Данная величина страховой суммы характеризует именно ту сумму денежных средств, которую страховщик желает получить в качестве прибыли.

Определение вероятности наступления риска недополучения прибыли требует особого подхода. В частности, можно использовать теорию конечных однородных цепей Маркова. Согласно данной теории, вероятность исхода того или иного события зависит только от наступления предыдущего события, т. е. вероятность наступления 7-го события зависит только от наступления 6-го события и т. д. В нашем случае организация может находиться на момент страхования в 3-х состояниях – она недополучила прибыль, получила её в полном объеме или получила сверхприбыль. Также она, находясь в одном из данных состояний, может в прогнозном периоде перейти в те же 3 состояния – недополучить прибыль, получить прибыль в полном объеме и получить сверхприбыль.

Для определения вероятности недополучения прибыли (P), основываясь на теории цепей Маркова, можно составить матрицу перехода системы, решением которой и будет величина вероятности. Данная матрица будет иметь следующий вид:

$$P(X_n = i_n, \dots, X_0 = i_0) = P_{i_{n-1}, i_n} \dots P_{i_0, i_1} P_{i_0}. \quad (8)$$

При этом целесообразно использовать следующие показатели, определяющие вероятность перехода из одного состояния в другое:

где p_{11} – вероятность перехода из состояния недополучения в состояние недополучения прибыли;

p_{12} – вероятность перехода из состояния недополучения в состояние получения полного объема прибыли;

p_{13} – вероятность перехода из состояния недополучения в состояние получения сверхприбыли;

p_{21} – вероятность перехода из состояния получения полного объема прибыли в состояние недополучения;

p_{22} – вероятность перехода из состояния получения полного объема прибыли в состояние получения полного объема прибыли;

p_{23} – вероятность перехода из состояния получения полного объема прибыли в состояние получения сверхприбыли;

p_{31} – вероятность перехода из состояния получения сверхприбыли в состояние недополучения прибыли;

p_{32} – вероятность перехода из состояния получения сверхприбыли в состояние получения прибыли в полном объеме;

p_{33} – вероятность перехода из состояния получения сверхприбыли в состояние получения сверхприбыли.

Таким образом, на основании данной матрицы мы можем определить вероятность недополучения прибыли. Для определения всех составляющих данной матрицы, а именно промежуточных вероятностей p_{ij} , необходима финансовая отчетность предприятия, т.к. если предприятие на протяжении ряда лет недополучает прибыль, то вероятность перехода из состояния недополучения в состояние недополучения прибыли будет значительно выше, чем вероятность перехода из состояния недополучения в состояние получения сверхприбыли. Соответственно, вероятность наступления риска недополучения прибыли просчитывается индивидуально для каждого страхователя и зависит от его финансового состояния.

Рисковая надбавка может быть определена также, как и при страховании валютных рисков.

Таким образом, исходя из вышеизложенных расчетов, можно сделать вывод, что величина нетто-ставки напрямую зависит от величины вероятности. И, соответственно для организаций с высокой вероятностью наступления риска нетто-ставка будет большой, что приведет к высокому размеру страхового тарифа и в дальнейшем к большой величине страхового взноса. Таким образом, для оптимизации величины страхового тарифа следует применять величину надбавки обратно пропорционально величине нетто-ставки, т. е. чем выше нетто-ставка, тем ниже нагрузка. Это сделает приемлемой ставку страхового тарифа для организаций с высокой степенью вероятности, а страховщикам сможет обеспечивать большую прибыль от страхования менее рискованных организаций, однако к которым применяется повышенная нагрузка.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что страховой тариф как для страхования валютных рисков, так и для страхования риска недополучения прибыли рассчитывается индивидуально для каждой организации, исходя из особенностей ее финансовой деятельности. Ввиду этого будет формироваться определенный диапазон величины страховых тарифов, который сможет максимально обеспечивать страхователей гарантиями, а страховщиков – необходимой для них суммой прибыли.

Литература

1 Официальная статистика / Отрасли статистики. Финансы. Оперативная информация [Электронный ресурс] // Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь. – Минск, 1998. – 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 11.04.2015).

2 Надзор за страховой деятельностью / Статистическая информация о состоянии страхового рынка Республики Беларусь 2014 г. / Итоги деятельности страховых организаций [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://minfin.gov.by> (дата обращения: 11.04.2015).

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА НЕЗРЯЧИХ ЛЮДЕЙ: ОБЗОР МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Непрерывающееся развитие технологий управления поднимает требования к конкурентоспособности предприятий и организации на принципиально новый уровень и заставляет многие компании искать инновационные решения для повышения эффективности своего бизнеса. Одним из стратегических решений, способных открыть для компании новые ресурсы и возможности, является проведение реинжиниринга бизнес-процессов.

Как часто мы, не задумываясь, подбираем себе наряд на работу, заливаем кипятком чашку утреннего бодрящего кофе, переходим дорогу, сверяем часы, смотрим фильмы, посещаем галереи, выставки и просто вечно спешим куда-то, пытаюсь обогнать всех на своем пути. Ведь мы даже не задумываемся, как все эти, казалось бы, элементарные вещи можно сделать без возможности зрительного восприятия всего происходящего, насколько наша жизнь зависит от возможности видеть и получать представление о величине, форме (перспективе) и цвете предметов, их взаимном расположении и расстоянии между ними. Мы настолько привыкли к этому, что воспринимаем это как должное и даже не обращаем на этого должного внимания.

По разным данным, от 70 % до более 90 % информации человек получает с помощью зрения. Именно благодаря этому органу мы можем без затруднений осуществлять покупки в магазине, переходить дорогу на зеленый свет, читать книги, смотреть интересные нам телепередачи, рисовать натюрморты и многое-многое другое.

А как быть тем, у кого нет такой возможности – видеть все прекрасное вокруг? Как им налить ту же чашку горячего чая так, чтобы не пролить и не обжечь ненароком себе что-нибудь? Как им одеться так, чтобы не привлечь насмешек со стороны общества? Как, наконец, добраться до аптеки либо магазина, оплатить покупки и при этом не попасть под машину, (там, где нет звуковых светофоров)?

По данным Всемирной организации охраны здоровья, ежегодно количество слепых в мире увеличивается на 1 миллион человек, каждые 5 минут теряет зрение один взрослый человек, каждую минуту – один ребенок. В Республике Беларусь на учете в Белорусском товариществе инвалидов по зрению состоит около 20 тысяч человек первой и второй группы.

Чтобы незрячие люди не чувствовали дискомфорта в их повседневных делах, наукой на сегодняшний день разработано множество приспособлений, которые позволяют незрячим людям чувствовать себя обычными людьми, без каких-либо ограничений в действиях. Ниже представлены некоторые из таких приспособлений.

Говорящие настольные часы с термометром, которые представляют собой электронные настольные часы с функцией голосового оповещения, будильником и термометром. Они оснащены встроенным температурным датчиком, который измеряет температуру воздуха в помещении. Также Вы можете сами настроить почасовое оповещение о времени голосом или сигналом, или прослушать в реальном времени данные с дисплея, нажав на соответствующую кнопку (приблизительная стоимость – 300 тыс. бел. рублей).

Говорящие крышки для идентификации содержания банок или контейнеров с едой – это уникальный записывающий продукт, разработанный для идентификации содержания различных банок или контейнеров с едой. Легкое записывание и воспроизведение информации делают это устройство очень удобным в использовании. Желтая крышка с черной кнопкой для воспроизведения дает возможность для записи информации в течение 10 секунд. Для многократного использования достаточно просто записать новую информацию поверх старой. Может крепиться к жестяным банкам или крышкам

(кроме изготовленных из алюминия), а также к обычным контейнерам или пакетам (приблизительная стоимость – 200 тыс. бел. рублей).

Нескользящие миски для смешивания продуктов. Такие миски оборудованы нескользящими ручками и такой же поверхностью основания, которые обеспечивают устойчивость миски в процессе смешивания (приблизительная стоимость – 25 тыс. бел. рублей).

Чтобы налить нужное количество кипятка, наука придумала *индикатор уровня жидкости*. Он представляет собой прищепку на кружку, которая начинает пищать, когда до края остается один сантиметр и меньше. Есть такое же приспособление, но не звуковое, а вибрационное – это уже для слепоглухих (приблизительная стоимость – 400 тыс. бел. рублей).

На *специализированных сайтах в Интернете* продают также игральные карты для слабовидящих (приблизительная стоимость – 140 тыс. бел. рублей); шахматы и шашки для слепых (приблизительная стоимость – 540 и 240 тыс. бел. рублей соответственно).

Говорящие калькуляторы и таймеры. Устанавливают время срабатывания от 1 до 99 минут с речевыми сообщениями обратного отсчета времени каждую минуту, либо только сигнал по окончании отсчета. (приблизительная стоимость – 250 и 450 тыс. бел. рублей соответственно).

Мобильные и стационарные телефоны для слабовидящих с крупными кнопками (приблизительная стоимость – 500 и 230 тыс. бел. рублей соответственно).

Дизайнер Чженвей Ю (Zhenwei You) разработал концепт мобильного телефона для людей, имеющих ограничение по зрению. Свое изобретение он назвал B-Touch (B – от слова «blind» – «слепой»). За основу своего аппарата он взял iPhone. Так же среди функций нового устройства заявлены навигация, распознавание объекта при помощи встроенной камеры, распознавание текста и выведение его в звуковом режиме.

Корейский дизайнер Kyung-ho Jang разработал концепцию уникального и единственного в своем роде многофункциональное устройство в составе *принтера и сканера*, которое умеет адаптировать обычный текст так, чтобы сделать его доступным для инвалидов по зрению. Устройство называется Sim Cheong Printer & Scanner. С таким "переводчиком" удобно и учиться, и работать, и заниматься творчеством.

Говорящие весы и тонометр (приблизительная стоимость – 660 и 1100 тыс. бел. рублей соответственно).

Звуковой термометр (приблизительная стоимость 150 тыс. бел. рублей).

Для того, чтобы подобрать желаемый цвет наряда, существует говорящий определитель цвета. *Прибор предназначен для определения цвета* однотонных поверхностей (за исключением полупрозрачных и зеркальных). Информация предоставляется пользователю в виде речевых сообщений через встроенный громкоговоритель. Прибор позволяет оценить цвет поверхности в пределах 150 оттенков, а также яркость окраски (приблизительная стоимость 1 420 000 тыс. бел. рублей).

Можно, конечно, обходиться с помощью близких, однако это очень тонкий момент. Есть риск, что в один прекрасный момент человеку надоест все делать за вас, поэтому важно уметь самому справляться в быту. В конце концов, надо же ходить на работу, ездить в командировки.

Для информирования инвалидов по зрению, а также слабовидящих людей о доступе к зданиям (объектам) социальной или другой инфраструктуры в городах Беларуси реализуется проект по оборудованию социально значимых объектов городской инфраструктуры, общественного транспорта речевыми электронными информаторами. Информатор состоит из электронного блока и пульта дистанционного управления. Блок информатора устанавливается на (в) зданиях (объектах) социальной или другой инфраструктуры. Пульт обеспечивает передачу модулированного сигнала, блок обеспечивает считывание сигнала и воспроизведение информации.

Кроме того, в процесс обучения инвалидов для получения среднего специального и высшего образования планируется более широко внедрять интернет-технологии.

Планируется также изучить возможность изготовления банковских пластиковых карт, адаптированных к самостоятельному использованию незрячими и слабовидящими лицами.

Так, в Витебске в конце февраля 2013 на улице Кирова, рядом с одним из филиалов «Беларусбанка», установлен первый банкомат для инвалидов по зрению — незрячих и слабовидящих. Прежде такие были установлены в г. Минске, и в г. Орше. А затем и в других городах Беларуси (Молодечно и т. д.). От обычных терминалов он отличается только тем, что в нем есть разъем для наушников. Через них незрячий клиент может прослушать пошаговую инструкцию по выполнению операций. С помощью этого терминала инвалиды могут проверить свой баланс и снять деньги. Другие операции, к примеру, оплата коммунальных услуг, не доступны.

Одним из наиболее комплексных и дорогих инструментов помощи слабовидящим и незрячим людям является *собака-поводырь*. Собак-поводырей частенько называют «глазами на поводке» или «третьей рукой». Для незрячего такой пес может стать проводником в мир обычных людей.

В настоящее время в Республике не ведется подготовка собак-поводырей. Однако в период с 2011–2015 годы Правительство обещало изучить этот вопрос и ввести институт собак-поводырей для слабовидящих и незрячих людей и помощников для инвалидов первой группы, слепых, инвалидов-колясочников, то есть создать школы для подготовки собак-поводырей. Но, пока, результатов нет, к сожалению. И если кто-то и нуждается в такой собаке, то ему приходится покупать ее из-за границы, в основном из России. Цена пса-поводыря из питомника подмосковного города Купавна, с которым сотрудничает «БелТИЗ», равняется 20 тысячам долларов. Вот и получается, что купить себе четвероногого поводыря – несбыточная мечта для подавляющего большинства незрячих. Тогда как за границей в большинстве европейских стран собак слепым выдают бесплатно. Ведь малый доход – это не основание лишать инвалида шанса повысить качество жизни.

В США, Польше, Швеции, Германии, собака-поводырь достаточно широко используется. Действительно, например, в США в среднем одна собака приходится на 12 инвалидов по зрению, в России – одна на 300. В Беларуси в конце 2011 года «БелТИЗ» провел опрос среди totally незрячих людей: нужны ли им поводыри. В результате, со всей Республики 34 человека реально пожелали иметь такую собаку. Возможно, этот список невелик, кто-то даже представления не имеет, что такое работать с собакой-проводником. За что же наши люди так боятся собак?

Все дело в том, что человек должен любить животное, не использовать его как машину, это живое существо, во-вторых, у человека должны быть условия для содержания собаки. Это соответствующее место на жилплощади, деньги на питание собаки, на решение вопросов ветеринарии.

Действительно, содержать собаку удовольствие не только хлопотное, но и не из дешевых. Только траты на собачью еду составляют от 300 до 700 тысяч рублей в месяц (тогда как средняя величина пособия с февраля 2015 года составила 1 300 000 бел. рублей) [1].

В некоторых европейских странах инвалидам по зрению несколько легче. Так, к примеру, тем, кто держит собак-поводырей, инвалидам, выплачивается 2 пенсии. Одна на собаку, вторая – на инвалида, чтобы было удобнее содержать ее. У нас такого нет.

Кроме содержания, пес-поводырь должен активно и ежедневно использоваться. Собака может запомнить минимум до 150 маршрутов (дом-работа или почта-магазин, сберкасса-аптека и т. д.). Если маршруты периодически не проходить, они стираются из памяти.

Ведь, чтобы воспитать из собаки хорошего поводыря, нужно научить ее быть «глазами» незрячего человека, а, следовательно, воспринимать людей и окружающий мир определенным образом.

Благодаря уникальным методикам дрессировки, которые длятся не менее 8 месяцев, современная собака-поводырь умеет многое. Она хорошо приспособлена к работе в шумном суетливом городе, где водит своего хозяина по многолюдным улицам, оберегая от столкновений, предупреждая о препятствиях. В процессе дрессировки, собаку обучают переводить человека через дороги, находить лестницу, нужную дверь, скамейку. Случается, что до получения собаки-поводыря слепой человек годами не выходил из дома.

Реабилитация инвалидов с помощью собак позитивно влияет и на их эмоциональное состояние. Важно, что собака – жизнелюбивое и активное существо – помогает преодолеть психологические трудности, возникающие у людей, потерявших зрение.

Как решится вопрос открытия в Республике Беларусь школы для дрессировки собак-поводырей, ответить сложно. Но пока ясно лишь одно: сегодня добродушного пса, ведущего за собой человека в черных очках и с тростью, можно увидеть, например, в кино или на страницах журналов, но только не на улицах Минска.

Таким образом, собака-поводырь для незрячих в Республике Беларусь – большая редкость: профессионалов, воспитывающих четвероногих, не сыскать, соответственно и купить их негде. Приобрести животное за рубежом может позволить себе далеко не каждый, к тому же содержать его непросто.

Дефицитным поводьям Белорусское товарищество инвалидов по зрению «БелТИЗ» нашло замену – электронную собаку-поводыря. Инвалид приобретает смартфон по льготной цене (инвалид I группы получает за 20 % от стоимости, II группы – за 50 %) и устанавливает на него навигационную программу.

Это специальная программа, которая устанавливается на мобильный телефон и подсказывает географическое расположение объектов, – вводит в курс дела. Для того чтобы ориентироваться в этой программе, придумана ориентация по часам. Если мы стоим на месте, наше лицо смотрит на 12 часов, спина – на 6, справа от нас – 3, слева – 9 часов. Иначе говоря, текст, скажем, «Поворот к магазину 20 метров на 9 часов» означает, что человеку нужно повернуть налево и пройти 20 метров до необходимого пункта.

Собака-поводырь тоже может помогать ходить в магазин и поликлинику. Но ее обучают нескольким маршрутам. А если один магазин закрыт и надо в другой? Да и на работу поводья не возьмешь: пса негде будет оставить на время трудового дня.

Или, к примеру, человек с нарушением зрения приехал в незнакомый город. Такой же GPS-навигатор, как и в автомобиле, сообщит расстояние до ближайших аптек, магазинов, гостиницы, точек общепита. Собака-поводырь с такой задачей, понятное дело, не справится.

Но у собак есть преимущество – они все же не только выступают в роли проводника, но и в роли твоего друга, что все же, согласитесь, приятнее, чем кусок металла.

Однако новой программой в Беларуси пользуются всего несколько человек. Плюсом является то, что она бесплатная, а минус – погрешности. Например, когда идет дождь или снег, навигатор может ошибаться. Чтобы прописать необходимые маршруты и первый раз составить какую-то схему движения, нужен сопровождающий, который сориентирует, где нужный поворот, где остановка общественного транспорта.

Литература

1 Данные о размерах государственных пособий семьям, воспитывающим детей / Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – URL: <http://www.mintrud.gov.by> (дата обращения: 23.04.2015).

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ИННОВАЦИИ, ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Инновационное развитие тесным образом связано с усилением роли и ответственности регионов в экономике и обществе. Создание и внедрение новейших разработок на основе инновационного потенциала – одна из приоритетных задач. В статье исследуется инновационный потенциал регионов на примере Гомельской области и проблемы расчета и повышения его эффективности.

Создание не имеющих в мире аналогов научных разработок, использование новейших технологий в современном обществе считается одним из главных двигателей экономического развития. Термин «инновация» очень часто фигурирует во многих статьях, докладах, выступлениях. Несмотря на то, что единой, общепринятой его трактовки нет, в целом понятно, что инновация должна представлять собой что-то, что не было известно ранее – новый продукт, новая технология и т. д. Можно привести следующий вариант трактовки данного понятия:

Инновации – это результат науки, творческого поиска, востребованного рынком в качестве интеллектуального продукта и защищенного как интеллектуальная собственность (Е. А. Лурье) [1].

Очевидно, что для создания инновации должны быть определенные предпосылки, возможности, способности. Причем эти возможности могут быть как явными, очевидными, так и скрытыми и на первый взгляд отсутствующими. Такие возможности – это инновационный потенциал. Различные авторы по-разному интерпретируют этот термин. Некоторые из них подразумевают исключительно человеческие способности к созданию новшества и управлению им, другая группа авторов отождествляет инновационный потенциал с научно-техническим. Наиболее распространенная точка зрения – это ресурсный подход, который предполагает, что потенциал в области инноваций зависит от наличия множества факторов – специалистов, финансовых ресурсов, качественной законодательной базы, инфраструктуры, опыта и т. д. 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 страны и способности субъектов управлять ею.

Исходя из ресурсной точки зрения на инновационный потенциал, оценить его величину непросто, поскольку необходимо учесть много совершенно различных показателей, несопоставимых, разрозненных. Кроме того, очень трудно определить и выявить именно те скрытые возможности, которые, с нашей точки зрения, и являются глубинной основой инновационного потенциала предприятия, региона и страны.

Начальным этапом оценки инновационного потенциала может стать анализ ряда показателей, характеризующих кадровый, производственный, финансовый потенциалы. Проведем такую оценку на примере Гомельской области. Для оценки использовались следующие показатели (таблица 1).

Таблица 1 – Индикаторы для анализа инновационного потенциала

Потенциал	Индикаторы потенциала
1 Научный	1.1 Количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки 1.2 Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, человек 1.3 Количество исследователей, человек 1.4 Число исследователей с учеными степенями, человек, в т. ч. 1.4.1 доктора наук, человек 1.4.2 кандидаты наук, человек 1.5 Количество техников, человек 1.6 Численность вспомогательного персонала в части осуществления исследований, человек 1.7 Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности, % 1.8 Число организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации, ед.
2 Производственный	2.1 Удельный вес накопленной амортизации в первоначально стоимости основных средств, % (коэффициент износа) 2.2 Доля полностью амортизированных основных средств, % 2.3 Коэффициент обновления основных средств, %
3 Финансовый	3.1 Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки, млн. рублей 3.2 Затраты организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации, млн. рублей 3.3 Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. рублей
4 Результативная компонента	4.1 Объем выполненных научно-технических работ, млн. рублей 4.2 Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, % 4.3 Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, % 4.4 Число полученных патентов с 1994 по 2012 гг. согласно рейтингу организаций, получивших более 100 патентов

Методика 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:

$$\text{Индекс}_i = \text{Значение} / \text{Значение наилучшее} \quad (1)$$

Расчеты проводятся по каждому из четырех блоков показателей и формируется матрица индексов n-потенциала. Затем расчет сводного индекса по каждому потенциалу для каждой области Республики Беларусь будем производить по формуле средней геометрической:

$$И_{\text{сводн. НП}} = \sqrt[10]{НП1 * НП2 * НП3 * НП4 * НП5 * НП6 * НП7 * НП8 * НП9 * НП10} \quad (2)$$

$$И_{\text{сводн. ПП}} = \sqrt[3]{ПП1 * ПП2 * ПП3} \quad (3)$$

$$И_{\text{сводн. ФП}} = \sqrt[3]{ФП1 * ФП2 * ФП3} \quad (4)$$

$$И_{\text{сводн. РК}} = \sqrt[4]{РК1 * РК2 * РК3 * РК4} \quad (5)$$

В таблице 2 представим полученные нами в процессе расчетов сводные индексы потенциалов областей, входящие в структуру их инновационного потенциала.

Таблица 2 – Сводные индексы потенциалов областей Республики Беларусь за 2013 г.

Потенциалы	Области Республики Беларусь						
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	г. Минск	Мин- ская	Могилев- ская
1 Научный (НП)	0,0319	0,0605	0,1158	0,0418	1,0000	0,1894	0,0400
2 Производственный (ПП)	1,0126	0,8499	0,9968	1,1039	0,9930	1,1155	1,0695
3 Финансовый (ФП)	0,0409	0,1024	0,2831	0,0309	0,8285	0,1191	0,0873
4 Результативная компонента (РК)	0,0667	0,1867	0,3164	0,0927	0,9173	0,3633	0,1569

Итак, нами получены сводные индексы по каждому потенциалу для всех областей республики за 2013 год. Далее, рассчитаем итоговые единые индексы инновационного потенциала регионов аналогичным способом:

$$\text{Индекс ИПР}_{\text{итоговый}} = \sqrt[4]{\text{НП} * \text{ПП} * \text{ФП} * \text{РК}} \quad (6)$$

На рисунке 1 представлены результаты всех расчетов в виде итоговых индексов инновационного потенциала областей Республики Беларусь по итогам 2013 года.

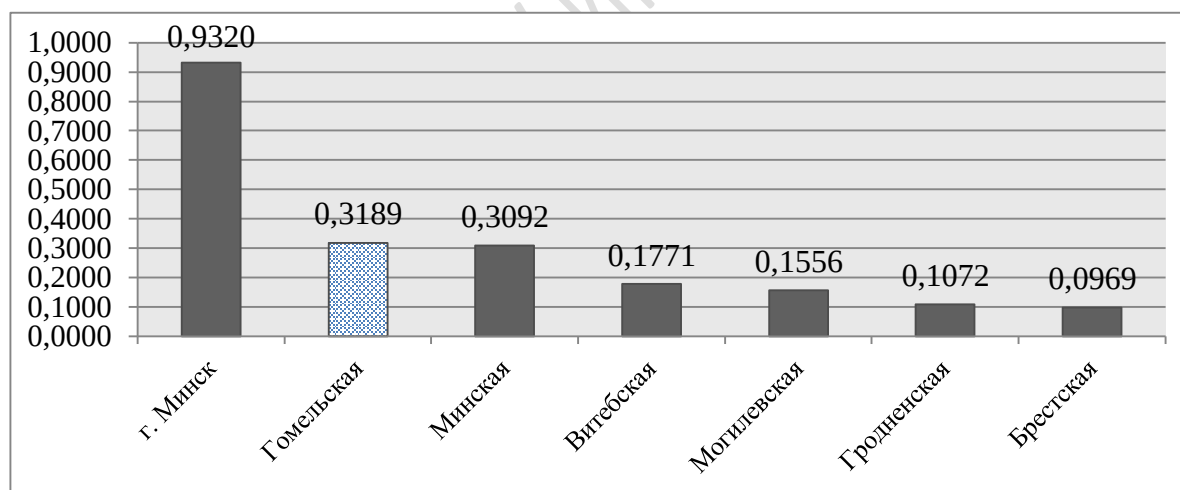


Рисунок 1 – Рейтинг регионов Республики Беларусь по индексу их инновационного потенциала за 2013 год

Как видно по результатам расчетов, лидером в части фактических показателей инновационного потенциала является город Минск, где сосредоточены основные ресурсы. Гомельская область расположена на втором месте. Следует отметить, что в 2012 г. области располагались в том же порядке.

Возвращаясь к методике оценки инновационного потенциала региона, обратим внимание на следующее. Исследование потенциала региона в области инноваций необходимо дополнять показателями динамики, инновационным потенциалом страны в целом и т. д.

Помимо исследования инновационного потенциала как совокупности имеющихся возможностей, важным моментом оценки инновационной деятельности является анализ эффективности потенциала. Это подразумевает исследование того, насколько полно и результативно используются имеющиеся возможности. Потенциал может быть, но если он не реализован, это означает упущенные возможности. Вопрос оценки эффективности использования инновационного потенциала региона на сегодняшний день недостаточно проработан и изучен. Существует в данном вопросе ряд проблем. Во-первых, достаточно трудно разграничивать эффект и потенциал, поскольку при оценке инновационного потенциала большинство методик предлагают, по сути, использование фактических показателей, часть из которых может интерпретироваться как потенциал, а другая часть – не в полной мере. Во-вторых, при расчете эффективности необходимо сопоставлять эффект (результат) с ресурсами (возможностями, потенциалом). Однако все эти показатели, демонстрирующие как эффект, так и возможности, разные. Они измеряются в различных единицах измерения, некоторые вообще достаточно сложно привести к какому-либо численному выражению. Например, эффект может быть экономическим и выражаться ростом прибыли или сокращением затрат. Социальным – и представляться в виде улучшения уровня и качества жизни, создания новых рабочих мест. Эффект от внедрения инновационных разработок может быть экологическим. Все эти показатели очень проблематично интегрировать и представить в виде единого показателя. Несмотря на то, что частично инновационный потенциал можно свести к одному общему показателю – пример расчета – используемая выше методика, – тем не менее, значение потенциала должно быть дополнено и иными индикаторами, не всегда приводимыми в численный вид.

Таким образом, инновационная деятельность регионов представляется на современном этапе одним из важных аспектов улучшения состояния их экономики. Для создания инноваций необходимо наличие возможностей, как явных, так и скрытых. Помимо самого потенциала как такового должна иметь место его эффективная реализация, поскольку сам потенциал, если он не применяется, не воплощается на практике, не имеет столь высокой значимости. Достоверная и полная оценка инновационного потенциала дает возможность выявить сильные стороны региона и его проблемы, на основании чего можно составить стратегию инновационного развития конкретно для него. Вместе с тем, методические основы оценки, как самого потенциала, так и его эффективности требуют дальнейшей проработки и совершенствования.

Литература

- 1 Лурье, Е. А. Инновации – это образ мышления [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.optver.ru> (дата обращения: 29.04.2015).
- 2 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2014. – 121 с.

УДК 33.025:336.745:336.743

А. А. Лапуста

К ВОПРОСУ О СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ БЕЛАРУСИ

В статье рассмотрена ситуация на финансовом рынке Республики Беларусь в контексте сложной макроэкономической ситуации в стране, вызванной внешними

дестабилизирующими факторами. Обозначены меры со стороны регулятора по дальнейшей стабилизации в финансовой сфере и восстановления устойчивости функционирования валютного рынка.

В течение 2014 года развитие макроэкономической ситуации в стране носило сложный и неоднородный характер, что напрямую повлияло на ситуацию на внутренних финансовых рынках.

Резкое ухудшение ситуации, как во внешнем секторе, так и на внутреннем валютном рынке привело к ослаблению курса белорусского рубля (рисунок 1).

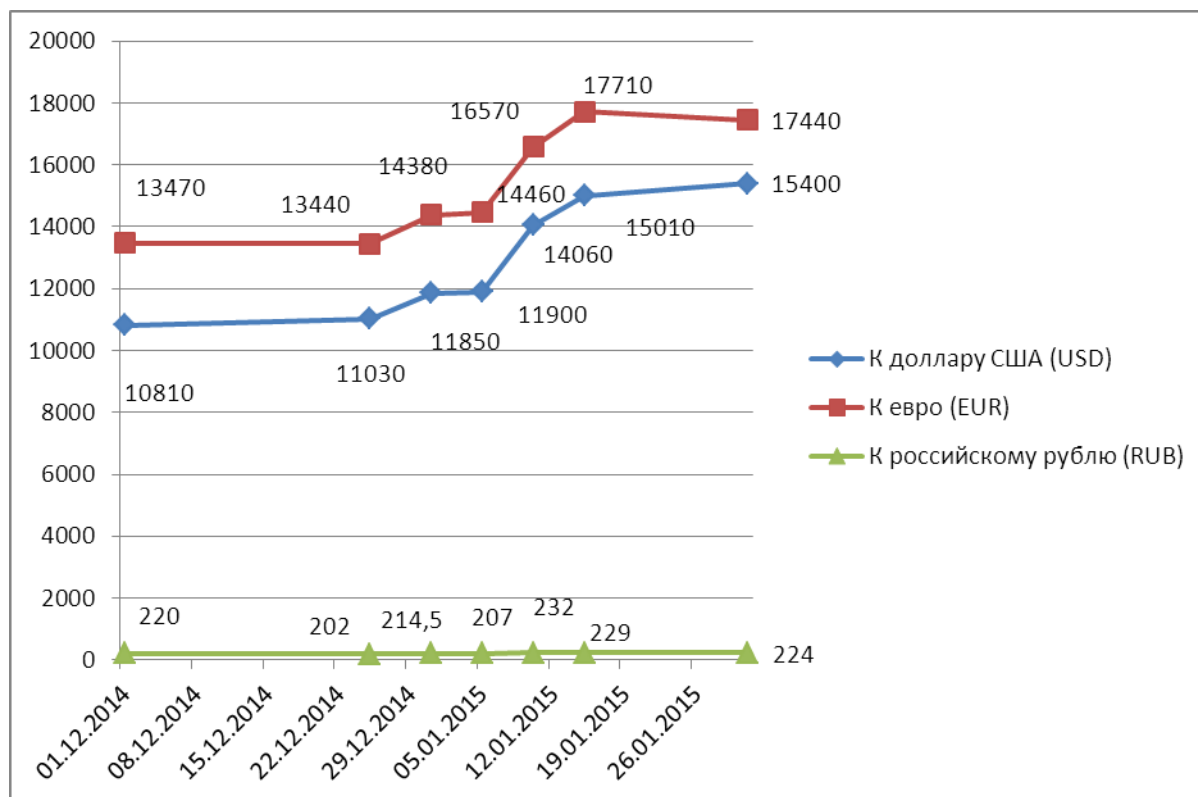


Рисунок 1 – Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам

Центральный банк страны, для улучшения ситуации на валютном рынке, использует, как правило, валютные интервенции. Валютная интервенция это значительное разовое целенаправленное воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путём продажи или закупки банком крупных партий иностранной валюты. Валютная интервенция представляет собой по форме и по существу крупную по масштабам валютную операцию, проводимую в рамках определённого, обычно *кратковременного периода*. Центральные банки намеренно покупают или продают валюты на открытом рынке с целью повлиять на их стоимость [1].

В нашей стране валютная интервенция обычно проводится для поддержания белорусского рубля, его стабильного курса по отношению к доллару США, когда Национальный банк Республики Беларусь продаёт доллары и/или евро, чтобы не дать упасть рублю на валютном рынке и тем самым воздействовать на покупательную силу денег, валютные курсы и на экономику страны в целом. И наоборот, скупка иностранной валюты Национальным банком Республики Беларусь влечёт за собой падение курса белорусского рубля.

Базовым условием для обеспечения устойчивого и сбалансированного развития белорусской экономики и формирование доверия к национальной валюте является замедление инфляционных процессов. Однако, как свидетельствуют данные, представленные на рисунке 2, уровень инфляции все ещё остается высоким.

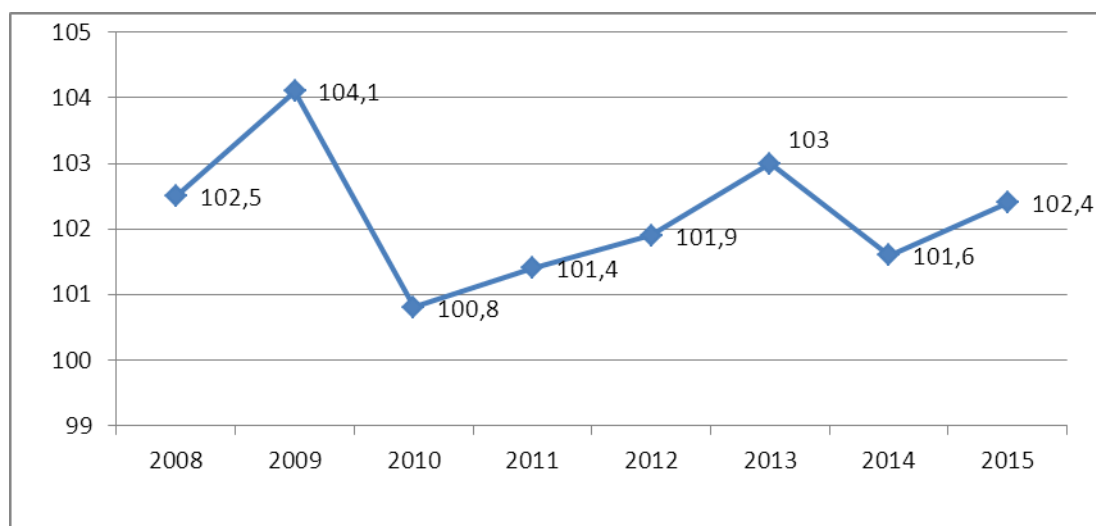


Рисунок 2 – Уровень инфляции в период 2008–2015 гг., в процентах

В 2014 году уровень инфляции составил 16,2 %. Целевой ориентир по инфляции в 2015 году определен на уровне 18 % с допустимым отклонением в размере 2 %. Данный уровень инфляции будет достигаться путем контроля над денежным предложением со стороны Национального банка Республики Беларусь. Для этого планируется осуществить переход к режиму монетарного таргетирования. При этом в качестве промежуточного ориентира денежно-кредитной политики определяется прирост средней широкой денежной массы на уровне не более 30 % за 2015 год. В качестве операционного ориентира денежно-кредитной политики определен прирост средней рублевой денежной базы. Целевые параметры прироста средней рублевой денежной базы и средней широкой денежной массы будут достигаться с использованием инструментов денежно-кредитной политики. Будут возобновлены регулярные аукционы на открытом рынке [2].

В то же время следует констатировать, что меры по борьбе с инфляцией, несмотря на то, что они определены «Основными направлениями денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2015 год», носят, на наш взгляд, расплывчатый характер в силу слабой предсказуемости ситуации как в глобальной экономике в целом, так и на финансовом рынке, в частности.

Для интервенций, как правило, используются официальные валютные резервы, поэтому при больших нарушениях в системе платёжного баланса валютная интервенция может, в конце концов, привести к истощению валютных резервов страны, не предотвратив обесценивания национальной валюты. Учитывая тот факт, что золотовалютные резервы Республики Беларусь сократились по итогам декабря 2014 года в международном определении на 760,8 млн. долл. США, а золотой запас на начало 2015 года составил всего 5 059,1 млн. долл. США, то одна из ключевых задач Национального банка Республики Беларусь видится в поддержании золотовалютных резервов на безопасном уровне [3]. Планируется, что сохранятся жесткие подходы к использованию золотовалютных резервов для проведения валютных интервенций.

С 9 января 2015 г. Национальный банк страны уже перешел к использованию механизма привязки курса белорусского рубля к корзине валют, в которой удельный вес российского рубля увеличен до 40 %, а доли доллара США и евро снижены до 30 %

каждая. Данный механизм реализуется на основе операционного правила проведения интервенций, предусматривающего минимизацию валютных интервенций Национального банка и обеспечение динамики обменного курса с учетом спроса и предложения на валютном рынке с одновременным ограничением дневной волатильности стоимости корзины валют. Если на биржевых торгах складывается превышение спроса над предложением по трем торгуемым валютам, то стоимость корзины повышается. И наоборот [4].

В дальнейшем планируется обеспечить полное открытие внебиржевого валютного рынка, а также изменение режима биржевых торгов на непрерывный двойной аукцион. Валютные интервенции будут проводиться только для сглаживания пиковых колебаний стоимости корзины иностранных валют в объемах, обеспечивающих положительное сальдо покупки-продажи Национальным банком иностранной валюты в среднесрочном периоде [5].

Все запланированные действия со стороны Национального банка по поддержанию белорусской денежной единицы, на наш взгляд, могут быть реализованы при высокой стабильности функционирования финансового рынка.

Литература

1 Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 14.03.2015).

2 Расширенное заседание Правления Нацбанка: с 1 февраля будут отменены все прямые ограничения на кредитование экономики, целевой ориентир инфляции определен 18 % [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://jurisconsult.by> (дата обращения: 11.03.2015).

3 ЗВР Беларуси за декабрь 2014 года сократились на 760,8 млн. долл. США до 5 млрд. долл. США [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 10.03.2015).

4 ПРЕСС-РЕЛИЗ. О расширенном заседании Правления Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 27.04.2015).

5 Национальный банк ответил на вопросы СМИ [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://infobank.by> (дата обращения: 13.03.2015).

УДК 658:339.564-021.142.3

Ю. С. Лахмыткина

О ПРОБЛЕМАХ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются различные подходы к пониманию как самой сущности экспортного потенциала, так и методик его оценки. Предлагается система показателей, характеризующих внутренние факторы формирования экспортного потенциала организации в разрезе ее производственной, финансовой, инновационной и рыночной деятельности, которые могут использоваться для повышения эффективности управления экспортной деятельностью.

Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики. В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста в стране. Развитие экспортной деятельности

содействует улучшению состояния платежного баланса страны за счет притока капитала в иностранной валюте, что способствует укреплению валютного курса национальной валюты и экономической безопасности государства.

За годы развития экономики Республики Беларусь в целом завершено формирование на государственном уровне системы стимулирования и поддержки экспорта, основанной на эффективной международной практике, включающей экспортные субсидии, экспортные кредиты, страхование экспорта, налоговые и таможенные льготы. Эта система постоянно развивается и совершенствуется, создаются условия для разработки новых механизмов управления экспортной деятельностью. Вместе с тем для повышения его эффективности важна оценка экспортного потенциала страны, который в свою очередь складывается из экспортного потенциала отдельных предприятий, рассматриваемых в качестве самостоятельных субъектов хозяйствования на внутреннем рынке. Поэтому разработка и практическое применение методического инструментария оценки экспортных возможностей организаций является довольно актуальной задачей и требует особого внимания.

Обзор литературных источников по данной проблеме позволил констатировать тот факт, что до настоящего времени ещё не сложился единый научно-обоснованный подход к определению экспортного потенциала как экономической категории, что затрудняет формирование критериев и системы показателей для его оценки.

Можно выделить два основных концептуальных подхода к пониманию сущности экспортного потенциала организации, которые условно обозначают как «ресурсный» и «результативный».

Представители ресурсного подхода под экспортным потенциалом понимают ресурсно-сырьевую базу, обеспечивающую организации устойчивый рост производства продукции на экспорт. Например, А. М. Кобзарев даёт определение экспортного потенциала как потенциальную возможность той или иной организации экспортировать имеющиеся у неё или производимые ею ресурсы, продукты [1, с. 25].

С позиции результативного подхода, экспортный потенциал характеризуется максимально возможным выпуском продукции для реализации на внешнем рынке при идеальных условиях производства и оптимальном использовании ресурсов. В данном подходе ресурсы исследуются с позиции конечных результатов деятельности хозяйственного субъекта, где видна связь экспортного потенциала с основными целями функционирования предприятия. Например, Л. В. Давыдова определяет экспортный потенциал организации как ее способность производить востребованную на внешнем рынке продукцию [2, с. 26].

Представленные подходы к определению экспортного потенциала, в принципе, не противоречат, а дополняют друг друга. Однако, они являются довольно дискуссионными, так как несмотря на то, что ресурсы представляют собой материальную основу производства, вовлечение их в производственный процесс может осуществляться в разных пропорциях, что обеспечивает достижение разных конечных результатов. Данные подходы также игнорируют наличие внешних факторов, способных сказаться на работе организации и её сбытовых возможностях.

Тенденцию развития определения экспортного потенциала предприятия характеризует «целевой подход», сформулированный С. И. Кухаренко, при котором экспортный потенциал определяется как совокупность ресурсов и результатов, обеспечивающих предприятию долговременное функционирование и достижение стратегических целей на внешнем рынке [3]. Следовательно, важно не только иметь материально-сырьевую базу, но и правильно её организовать для производства и реализации продукции на экспорт как в текущем периоде, так и на перспективу.

Таким образом, понятие «экспортный потенциал» должно быть определено не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления для рациональной их организации в осуществлении экспортной деятельности.

Учитывая особенности всех вышеприведенных подходов и собственного взгляда на исследуемую проблему, считаем целесообразным дать определение экспортного потенциала как возможную способность организации производить и реализовывать востребованную на внешнем рынке рентабельную продукцию, которая обусловлена влиянием внешних факторов и внутренних условий её формирования.

В связи с тем, что содержание экспортного потенциала предприятий весьма многогранно, существует и множество подходов к его оценке. Так, С. Дубков предлагает методику оценки экспортного потенциала с использованием таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объеме продаж и т. д. [4, с. 29–35]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И. А. Русаков, который предлагает рассматривать оценку экспортного потенциала 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 [5, 6]. Л. В. Давыдова, которая предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям, классифицированным в систему технико-технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [2, с. 22–29].

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 данных для их расчета, что снижает их практическую значимость. Также учёными зачастую исследуются экономическая сущность и значение экспортного потенциала, роль внешних и внутренних факторов его развития, критерии эффективности использования экспортного потенциала и др., т. е. отдельные элементы, характеристики, аспекты экспортного потенциала. В предлагаемых методических подходах, как отмечалось выше, не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его оценки.

С учетом изложенного 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.

При разработке методического обеспечения исследования этого направления целесообразно, на наш взгляд, использовать принципы, сформулированные М. С. Сычевым при анализе экспортного потенциала организации:

- принцип системности, предполагающий рассмотрение экспортного потенциала предприятия в виде сложной динамической системы, изучение его составляющих в их взаимосвязи и взаимозависимости;
- принцип комплексности, требующий всестороннего изучения процессов экспортной деятельности, необходимости учета влияния всех факторов, определяющих результаты экспортных операций;
- принцип адаптивности, заключающийся в том, что экспортная деятельность предприятия должна меняться в соответствии с изменением факторов внутренней и внешней среды, но вместе с этим должна быть устойчивой в динамике [6].

На основании представленного определения и с учетом изложенных принципов оценку динамики и развитие внутренних условий формирования экспортного потенциала целесообразно проводить в несколько этапов.

Первым этапом является подбор показателей в разрезе внутренних условий формирования экспортного потенциала организации. При этом следует учесть, что в систему должны входить однонаправленные показатели, рост значений которых свидетельствует о положительном влиянии фактора на формирование экспортного потенциала. На наш взгляд, факторы, формирующие экспортный потенциал можно сгруппировать в разрезе производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов, что согласуется с вышепредставленным подходом И. А. Русакова.

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 – способность к выпуску качественной и конкурентоспособной продукции.

К показателям характеристики финансового потенциала можно отнести следующие: чистая прибыль, коэффициент общей платежеспособности, коэффициент обеспеченности краткосрочных активов собственными оборотными средствами, коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов.

Для характеристики рыночного потенциала предлагаются следующие показатели: количество международных выставок, ярмарок с участием предприятия; доля сертифицированной продукции; удельный вес продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза; эффективность маркетинга. С помощью данных показателей можно определить активность участия предприятия в освоении новых рынков сбыта продукции.

Для характеристики инновационного потенциала целесообразно использовать такие показатели, как удельный вес нематериальных активов в стоимости долгосрочных активов, уровень затрат на исследование и разработку новых продуктов к сумме чистой прибыли предприятия, доля затрат на технические инновации в общем объеме инвестиций, доля уникального инновационного оборудования в стоимости активной части основных средств.

На втором этапе на основе предложенной системы показателей следует провести комплексную оценку динамики этих факторов путём расчета интегральных показателей в разрезе каждого из представленных выше потенциалов. Это позволит охарактеризовать тенденцию их влияния на формирование и развитие экспортного потенциала.

На третьем этапе мы предлагаем рассчитать итоговый интегральный коэффициент, характеризующий совокупное воздействие внутренних факторов в разрезе всех потенциалов. Значение данного показателя, превышающее 1, можно оценивать как положительную тенденцию в развитии факторов формирования экспортного потенциала организации за период. Если же значение показателя меньше 1, – то наоборот. Такой вывод позволяет сделать однонаправленность смоделированных показателей, включенных в систему.

Предлагаемый методический подход к оценке внутренних факторов формирования экспортного потенциала организации позволит установить тенденцию его развития, как в разрезе отдельных составляющих, так и в целом; определить причины, сдерживающие его развитие; а также выявить резервы расширения экспортного потенциала и пути наиболее полного его использования.

Литература

- 1 Кобзарев, А. М. Основные аспекты формирования экспортного потенциала на современном этапе / А. М. Кобзарев // Веснік беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2008. – № 3. – С. 25–29.
- 2 Давыдова, Л. В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л. В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – № 1. – С. 22–29.
- 3 Кухаренко, С. И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / С. И. Кухаренко. – Челябинск: изд. Центр ЮУрГУ, 2009. – 18 с.
- 4 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2011. – № 28. – С. 29–35.
- 5 Русаков, И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / И. А. Русаков. – Саратов, 2012. – 24 с.
- 6 Сычев, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / М. С. Сычев. – Йошкар-Ола, 2012. – 17 с.

УДК 005.336.2:005.95:3508

Л. В. Листонад

АНАЛИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Статья посвящена изучению уровня профессиональных компетенций руководящего состава исполнительного органа власти. Автор раскрывает тему с использованием социологического исследования, выявляет достоинства и недостатки, предлагает пути совершенствования использования кадрового потенциала руководящего состава органа управления.

На современном этапе развития экономики значительно возрастают требования к руководителям, занимающим государственные должности, так как эффективность проводимых в республике реформ во многом зависит от их профессионализма и компетентности. Руководители государственных органов управления обязаны соответствовать определенным критериям в части уровня образования, профессионализма, имеющимся опыту и навыкам, и в этой связи проходят через определенный механизм отбора, позволяющий определить уместность занятия ими руководящих должностей. Этими же целями определяется и необходимость оценки их компетентности и соответствия занимаемой должности в процессе непосредственного прохождения государственной службы в качестве руководителя, осуществляемую через процедуру аттестации.

Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 октября 2003 г. № 135 утвержден Квалификационный справочник «Государственные должности государственных служащих», который определяет сложность выполняемых функций, должностные обязанности, а также квалификационные требования, предъявляемые к государственным служащим, занимающим руководящие должности [1]. Так, для высших руководителей, к которым относятся руководители департаментов, главных управлений, управлений, отделов, других самостоятельных подразделений установлены следующие квалификационные требования:

- высшее профессиональное образование либо наличие высшего образования и прохождение соответствующей переподготовки в государственных учреждениях образования, осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации государственных служащих;
- специальная подготовка по государственному управлению в специализированных институтах или академиях управления;
- стаж работы по специальности не менее 6 лет.

Квалификационный справочник определяет формальные требования к руководителям и их обязанности, при этом не ставится вопрос о необходимых личностных характеристиках, определяющих лидерские качества, способности к эффективной коммуникации, владение навыками административной этики и прочее, то есть предполагается наличие вышеперечисленного как следствия имеющегося стажа работы, что не всегда является таковым. Это упущение и приводит к тому, что руководящие должности замещаются на основе формальных характеристик, определенных четко и регламентировано, при этом не используется возможность оценки личностных и более глубоких качественных характеристик претендентов. Незавершенность моделей компетенций, включающих наряду со знаниями умения, навыки и личностные качества, а также оптимально функционирующего механизма их оценки приводит к неэффективному использованию кадрового потенциала государственных органов управления.

Проблемы в использовании потенциала можно выявить только сквозь призму анализа кадрового состава на примере конкретного органа управления. В работе анализ проводится на примере оценки руководящего состава Гомельского областного исполнительного комитета.

Из общего числа руководителей органа управления 99,6 % имеют высшее образование, остальные – среднее специальное. Эти данные говорят о высоком уровне их изначальной подготовки, а также о выполнении требований, предъявляемых к ним. Однако отсутствуют данные в разрезе специфики полученного образования, проблема состоит в том, что большинство руководителей не имеют изначально высшего профессионального образования по специальности «Государственное управление», а проходят обучение впоследствии прохождения государственной службы за счет государственного бюджета в процессе переподготовки и повышения квалификации. Этот момент ставит под вопрос оптимальность использования кадрового потенциала: замещение руководящей должности предшествует профессиональному обучению по этой специальности, при этом отбор молодых специалистов, изначально подготовленных по этому направлению деятельности и проектирование их дальнейшего карьерного роста и развития потенциала для последующего занятия руководящих должностей имело бы больший положительный эффект.

Что касается возрастной структуры, то лица от 40 лет занимают преобладающее место в ней: наибольший удельный вес руководителей – 47 % – находится в возрасте 40–54 года, а 3 % руководителей имеют возраст 60 и более лет. Это связано с тем, что замещение руководящей должности в первую очередь требует определенного стажа работы, опыта и личных управленческих достижений, к которым государственные служащие приходят спустя определенную выслугу лет. Молодые кадры занимают в основном исполнительские должности. Это значит, что ограничен доступ к руководящим должностям для молодых специалистов, не используется их «свежий ум и взгляд» в процессе принятия управленческих решений. В таком случае эффективность использования кадрового потенциала может стоять под вопросом.

Наибольший удельный вес среди руководителей занимают те, чей стаж составляет более 10 лет – это 65 % государственных служащих на руководящих должностях. Руководители со стажем 6–10 лет составляют 16 % от общего числа, а наименьший удельный вес занимают служащие со стажем до 1 года. Это обусловлено тем, что заня-

тие определенной управленческой должности должно отвечать утвержденным требованиям относительно стажа работы на государственной службе, однако наличие этого стажа не всегда гарантирует наличие высокого уровня компетентности государственных служащих.

Оценка компетентности руководящего состава органа управления не может быть ограничена анализом формальных характеристик государственных служащих, она должна содержать также анализ личностных качеств и поведения замещающих руководящие посты кадров. Квалификационным справочником «Государственные должности государственных служащих» утверждено, что руководитель должен обладать необходимыми морально-этическими качествами, эмоциональной устойчивостью, тактичностью и доброжелательным отношением при контактах с гражданами и решении их личных вопросов. В этой связи нами было проведено социологическое исследование на предмет оценки морально-этических качеств и нравственности поведения руководителей Гомельского областного исполнительно комитета, количество респондентов – 50 государственных служащих данного органа, или около 10 процентов его общей численности.

В рамках морально-этических качеств руководителей была оценена степень их уважительности по отношению к подчиненным по шкале от 0 до 5 баллов. Большинство опрошенных оценили отношение своего начальника к подчиненным в 5 баллов, а именно 40,8 % участвующих в социологическом исследовании. Не многим меньшее количество государственных служащих, а именно 38,8 % из них, остановились на оценке в 4 балла. Оценку 3 балла и ниже в целом поставило 10 человек, что составляет около 20 % всех респондентов. Вышесказанное позволяет также сделать вывод о том, что отношение начальства к подчиненным различное в разных структурных подразделениях, начиная от очень уважительного, заканчивая уровнем уважительности низкой степени, потому что 20 % опрошенных это достаточно большая часть, игнорировать которую нельзя.

Поскольку главной целью государственной власти в целом является служба в интересах общества и граждан, этический аспект взаимоотношений государственных служащих и населения также является определяющим в оценке компетентности руководителей в органе власти. Согласно проведенному исследованию, уровень доброжелательности отношения к посетителям достаточно высокий. Большинство опрошенных, а именно, 64 %, оценили его в 5 баллов, 28 % – в 4, а оставшиеся 8 % – в 3 балла соответственно.

Уровень корректности взаимодействия руководителя с подчиненными оценен 62 % государственных служащих как высокий, как средний – 32 % опрошенных. Лишь 2 % опрошенных охарактеризовали корректность отношения руководителя к подчиненным как низкую, это значит, что в целом данный критерий находится в органе управления на уровне выше среднего.

Корректность руководителя по отношению к подчиненным может быть оценена через многие составляющие его поведения, одним из которых может являться его беспристрастность в оценке деятельности сотрудников. Считают деятельность руководителя профессионально выдержанной, а суждения беспристрастными – 26,5 % респондентов. Данная ситуация является идеальной для государственной службы, где собственное моральное состояние руководителя не должно переноситься на его подчиненных. Большинство же опрошенных, а именно 61,2 %, считают, что настроение руководителя частично влияет на его оценку деятельности подчиненных. В целом по исследуемому органу управления данный аспект этического поведения государственных служащих, а именно руководителей, ставится под вопрос. Корректность и беспристрастность как основы этического поведения руководителя напрямую воздействуют на моральное состояние подчиненных и настроение коллектива в целом. Нельзя отменить так называемый человеческий фактор, этим и объясняется частичное влияние

настроения руководителя на его оценку работы подчиненных, однако это влияние должно быть сведено к минимуму (рисунок 1).



Рисунок 1 – Ответы на вопрос: «Как вы считаете, влияет ли настроение Вашего руководителя на его оценку деятельности сотрудников?»

Согласно правилам административной этики, недопустимы оскорбление и унижение руководителем своих подчиненных, поэтому корректность отношения государственных служащих-руководителей к своим сотрудникам можно оценить и по наличию или отсутствию оскорблений в адрес последних. Так, согласно проведенному опросу, 87,5 % респондентов никогда не слышали оскорблений в свой адрес со стороны руководства, наличие же 12,5 % государственных служащих, периодически испытывающих на себе факт оскорбления начальства, говорит о том, что в некоторых структурных подразделениях напряженность морально-психологического климата допускается именно по вине руководства.

Нормы служебной этики диктуют определенные правила и формы преподнесения критических замечаний, а значит, по соблюдению этих правил можно характеризовать соблюдение самой служебной этики. На вопрос «Считаете ли Вы форму преподнесения критических замечаний приемлемой и конструктивной?» 48,9 % респондентов ответили положительно, то есть критику руководителя охарактеризовали как приемлемую и конструктивную. Абсолютно неприемлемой, а поэтому и не конструктивной критику руководителей считают 12,8 % опрошенных (рисунок 2).



Рисунок 2 – Ответы на вопрос: «Считаете ли вы форму преподнесения критических замечаний приемлемой и конструктивной?»

Учитывая эти и прочие ответы, представленные на рисунке 5, можно сделать вывод о том, что немалая часть руководителей не соблюдает принципы конструктивной критики, тем самым не только ставя под вопрос ее эффективность, нарушая административную этику и усугубляя напряженность морально-психологического климата в коллективе, но и предоставляя возможность усомниться в собственной компетентности.

Учитывая, что руководитель, согласно утвержденным требованиям, должен своей манерой поведения и стилем руководства обеспечить нормальный социально-психологический климат в коллективе, оценка состояния этого климата как следствия профессиональной компетентности руководителей представляет особое значение. Согласно проведенному исследованию, большинство опрошенных, а именно 67,4 %, оценили «состояние здоровья» морально-психологического климата, сложившегося в коллективе государственного органа управления, к которому они относятся, как вполне здоровое. Это более чем 2/3 опрошенных, однако количество государственных служащих, охарактеризовавших состояние микроклимата понятием «не совсем здоров» также не мало – 26, 5 % опрошенных, или 13 человек из 49 ответивших на данный вопрос. Три государственных служащих выбрали пункт «болен».

Можно сделать вывод о том, что большинство государственных служащих морально удовлетворено тем психологическим микроклиматом, который сложился в их подразделениях, это хороший показатель, стимулирующий повышение производительности и эффективности труда, также морально-психологическое здоровье и настроение самих государственных служащих. К сожалению, 32,6 % государственных служащих находятся в условиях в различной степени неблагоприятного климата, что так или иначе может отрицательно влиять на их труд, поэтому необходимо выявлять проблемные коллективы и работать над повышением их морально-психологического климата.

По результатам проведенного анализа можно сделать выводы о наличии следующих проблем:

- 1 Недостаточная разработанность требований к руководителям в части личностных характеристик, наличие лишь формальных требований.

- 2 Отсутствие механизма оценки личностных характеристик, подтверждающих соответствие занимаемой должности, ставка лишь на уровень образования и стаж, из которых не всегда следует высокий уровень компетентности.

- 3 Отсутствие выработанного кодекса этики государственных служащих, создающих ориентир для руководителей в части их поведения.

- 4 Наличие достаточно частого факта, когда замещение руководящей должности предшествует профессиональному обучению по управленческой специальности.

- 5 Устаревание руководящего состава органов управления, сдвиг в возрастной структуре руководящих кадров в сторону лиц, старше 40 лет, неиспользование потенциала молодых кадров.

- 6 Существование «клановости» в системе руководящих кадров государственного управления.

- 7 Несоответствие служебного поведения некоторых руководителей должному, что ставит под вопрос уровень их компетентности.

В условиях, когда государство ставит перед собой задачу оптимизации государственного аппарата и повышения эффективности использования кадрового потенциала государственной службы, решение данных проблем становится особенно актуальным. Предлагаются следующие меры повышения эффективности использования потенциала руководящих кадров:

- 1 Разработка моделей компетенций для конкретных руководящих должностей, включающих в себя требования, относимые к знаниям, умениям, навыкам и личностным характеристикам руководителей.

- 2 Разработка механизмов оценки профессиональной пригодности кандидатов на руководящие должности в соответствии с разработанными моделями компетенций с использованием различных методик.

- 3 Выход за пределы аттестации при оценке соответствия уже замещающих руководящие должности кадров необходимым требованиям, разработка системы показателей оценки.

4 Внедрение этических кодексов государственных служащих в качестве ориентира в части должного служебного поведения.

5 Законодательное утверждение механизма поступления на руководящие должности претендентов, имеющих высшее профильное образование по специальности «Государственное управление» и проектирование их дальнейшего карьерного роста и развития потенциала через повышение квалификации взамен существующему механизму поступления на руководящую должность без специализированного образования и последующего обучения по специальности за счет средств бюджета.

6 Разработка механизма взаимодействия государственных органов управления и высших учебных заведений, готовящих специалистов в этой сфере в части их трудоустройства и омоложения руководящего состава государственного аппарата.

Реализация вышеприведенных мероприятий позволит оптимизировать кадровый состав государственных служащих, в том числе руководителей, не столько в разрезе их количественного состава, сколько в смысле качественных характеристик.

Литература

1 Об утверждении Квалификационного справочника "Государственные должности государственных служащих: постан. Мин-ва труда и соц. защиты Респуб. Беларусь от 24 октября 2003 г. №135 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 20005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 14.04.2015).

УДК 336.531.2

В. С. Лопанова

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТИПОЛОГИИ РЫНКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Разработана типология рынков инновационных продуктов, которая позволила выделить четыре специфических типа рынков, для каждого из которых требуются специфические подходы к продвижению инновационного продукта на рынок: товаров эластичного потребления; товаров стоимостной эластичности спроса, физические объемы потребления которых коррелируют с реальными денежными доходами потребителей, а стоимостные – с коэффициентом опережения ценовых индексов; товаров дуалистичного спроса; товаров неэластичного спроса.

Важнейшим недостатком национальной инновационной системы Республики Беларусь является неэффективная проработка инновационных проектов с позиции спроса, что существенно снижает их эффективность. Данный недостаток оказался настолько типичным, что потребовалось принятие соответствующих методических рекомендаций на уровне Правительства, в которых содержится требование по обязательному маркетинговому анализу целевых рынков для инновационных решений в области продукции, технологий или организации с соответствующими обоснованиями и расчётами. Вместе с тем изучение спроса на инновационный товар представляет собой достаточно сложную методологическую проблему, в рамках которой экономическая наука пытается найти оптимальные решения.

Хотя динамика спроса на инновационный товар обусловлена существенным количеством факторов, для эффективной проработки инновационного проекта важно произвести типизацию рынков в зависимости от характера корреляции

взаимобусловленных изменений ценовых и количественных параметров спроса. Такая типизация позволила бы с высокой степенью достоверности прогнозировать параметры основных характеристик рынка инновационных продуктов в различных ситуациях. В целом, корреляция взаимобусловленных изменений спроса и предложения характеризуется их эластичностью по различным факторам.

Целью исследования является разработка типологии рынков инновационных продуктов.

Проанализировав основные тенденции развития спроса на инновационные в рамках регионального потребительского рынка товары, можно сделать вывод о том, что спрос на инновационные товары подчиняется нескольким моделям [1, 2]:

1 Товары эластичного потребления, динамика физических объемов потребления которых коррелирует с коэффициентом опережения, выражающим отношение индекса цен на данную группу товаров и индекса цен на потребительские товары и услуги в целом. Если коэффициент опережения меньше единицы, потребление данных товаров имеет тенденцию к росту, а удельный вес в общем объеме расходов на потребление не снижается.

К данной группе товаров относятся транспортные средства и расходы на их содержание, а также синтетические моющие средства и предметы бытовой химии.

Данные группы товаров, не смотря на различие, обладают определенным сходством:

- разнообразием товарно-ассортиментных групп входящих в них товаров;
- консерватизмом потребителей в отношении физических объемов потребления в долгосрочном периоде;
- высоким удельным весом импорта в объеме потребления данных товаров.

2 Товары стоимостной эластичности спроса, физические объемы потребления которых коррелируют с реальными денежными доходами потребителей, а стоимостные – с коэффициентом опережения ценовых индексов. При этом с ростом относительных цен потребитель переносит акцент на приобретение товаров более низкого ценового сегмента с сохранением физических объемов потребления. К таким товарам относятся изделия легкой промышленности, включая одежду, трикотажные и чулочно-носочные изделия, бельё, головные уборы, ткани и обувь. Высокая степень насыщенности и конкурентности рынка, наличие товаров различных ценовых диапазонов в значительной мере способствует сложившейся модели потребления.

При анализе спроса на инновационный товар, подчиняющийся алгоритму модели ценовой эластичности спроса, следует иметь в виду, что потребители, принимая решение о покупке, соотносят собственные представления о цене и качестве товара, поэтому перед производителями (продавцами) инновационного продукта стоит двуединая задача:

- убедить рынок в высоком качестве продукции, что позволит установить цену не ниже, чем у конкурентов;
- сегментировать рынок с выявлением целевого потребителя, причём цена на каждом сегменте рынка должна соответствовать уровню благосостояния целевого потребителя.

При этом по товарам данной группы (модели) потребитель строит предположения исходя зачастую исходя из страны происхождения, поскольку узнаваемых брендов на внутреннем рынке практически нет, а модельные ряды в силу специфики товаров весьма обширны. Поэтому изначальная цена на инновационный продукт белорусского происхождения должна находиться в диапазоне, который можно условно охарактеризовать как «ниже европейского и выше китайского», при всей условности данных обозначений;

3 Товары дуалистичного спроса, потребление которых четко дифференцируется на два отдельных сегмента:

– сегмент неэластичного спроса (сегмент А), представляющий собой потребление данных товаров как предметов первой необходимости. На данном сегменте объем потребления мало зависит от динамики абсолютных и относительных цен и подчиняется длительности эксплуатационного цикла объекта. При физическом и моральном износе эксплуатируемого объекта возникает спрос, обусловленный необходимостью его замены;

– сегмент эластичного спроса (сегмент Б), представляющий собой дополнительное потребление товаров, при удовлетворении потребности относящихся в связи со сложившейся структурой потребления к первой необходимости. Данный сегмент может обладать как абсолютной, так и стоимостной эластичностью.

К товарам дуалистической модели спроса относятся мебель, ковры и ковровые изделия, часы, бытовая электроника и электротехника. При этом потребление на сегменте А обусловлено тем, что для большинства потребителей определенное количество предметов данных товарных групп представляет собой предметы первой необходимости и поэтому входят в круг товаров приоритетного спроса, вытесняя даже продукты питания. В сегменте Б данные товары обладают преимущественно общей эластичностью, то есть потребитель готов отказаться от их приобретения при росте относительных цен. Исключение составляют товары, обладающие высокой степенью рыночной новизны, эластичность приобретения которых носит стоимостной характер (мобильные телефоны, комбинированные гаджеты, цифровые камеры, проигрыватели CD- и MP3-дисков).

Очевидно, что в данном сегменте из-за его структурированности возможны несколько стратегий выхода инновационного товара на рынок:

– предложение инновационного товара, не имеющего аналогов и удовлетворяющего актуальную потребность, что позволит какое-то время «снимать сливки» с рынка, обладая относительной монополией;

– предложение инновационного товара более высокого качества, чем присутствующие на рынке аналоги. Это позволит войти на рынок сегмента А для новых покупок или замены морально устаревших товаров;

– предложение инновационного товара низкого ценового сегмента, что позволит завоевать часть рынка сегмента Б;

4 Товары неэластичного спроса, потребление которых мало коррелирует с ценой и ориентируется на существующую потребность. Из непроизвольных товаров такими характеристиками обладают, например, табачные изделия, потребление которых носит составной характер: существует группа постоянных потребителей и растущая группа лиц, ориентирующихся на эпизодическое, социально-престижное потребление данных товаров, а также некоторые парфюмерно-косметические товары, продавцам которых благодаря дифференциации предложения и грамотному маркетингу удалось побороть эластичность рынка. С целью эффективного выхода на рынок товаров неэластичного потребления необходимо предложить товар более высоких потребительских качеств, чем рыночные аналоги по сопоставимой цене. Важным аспектом эффективных производственных инноваций в данной группе товаров является создание имиджа товара у потребителя путём прямой и косвенной рекламы, что позволяет минимизировать вышеупомянутую эластичность спроса. Поэтому выход на рынок инновационного продукта, претендующего на минимизацию ценовой эластичности, должен сопровождаться массовой рекламной кампанией, эффективность которой обуславливается анализом целевой потребительской аудитории и результатами поиска референтных образцов потребительского поведения.

Эффективная методика прогнозирования эффективности инноваций должна строиться на основе логического анализа взаимосвязи и обладать комплексностью с целью использования достоинств всех методик, выработанных в процессе развития экономической науки.

Учитывая вышесказанное, нами была разработана структура комплексной методики анализа целевых рынков для производственных инноваций (таблица 1).

Предлагаемый подход анализа целевого рынка для инновационного продукта по сравнению с ныне действующими обладает рядом преимуществ:

- основывается на логическом анализе взаимосвязи между факторными и результирующим показателями, что позволяет избежать недостатков, свойственных экстраполяции тенденции прошлых периодов на будущее;

- использование различных методов прогнозирования на разных этапах позволяет использовать достоинства этих методов при наличии условий, делающих применение этих методов эффективным.

Необходимо отметить, что использование оптимальных методов исследования рынков позволяют получить инструментарий прогнозной оценки эффективности инноваций, вместе с тем принятие эффективных управленческих решений в рамках национальной инновационной системы, особенно на базовом уровне (на уровне субъектов хозяйствования) невозможно без расчёта и интерпретации результатов конкретных аналитических показателей.

Таблица 1 – Алгоритм комплексной методики прогнозирования потребительского спроса

Этапы построения прогноза	Требования к используемой методике	Рекомендуемые методы
1 Отбор факторов, оказывающих влияние на потребительский спрос	универсальность, широта охвата	экспертный метод, метод опросов, метод структурных моделей, логический анализ
2 Построение иерархии факторов	объективность, точность	корреляционно-регрессионный анализ, компаративный метод, логический анализ
3 Определение качественных точек, при которых происходит изменение характера зависимости между факторным и результирующим показателем	логическая обоснованность, количественная определенность	нормативный метод, компаративный метод, метод опроса, экономико-статистический метод и логический анализ
4 Формализация зависимости между факторным и результирующим показателями на отрезках между качественными точками	количественная определенность, репрезентативность, точность	экономико-математические, экономико-статистические методы
5 Прогнозирование направленности изменения факторов в прогнозируемом периоде	универсальность, системность, широта охвата факторов	экспертный, метод опроса, логический анализ, компаративный метод
6 Прогноз количественной динамики факторов в прогнозируемом периоде	количественная определенность, точность, объективность	экономико-математические, экономико-статистические методы, компаративный метод
7 Прогнозирование количественных параметров спроса	количественная определенность, точность	расчет параметров по результатам этапов 3–6
8 Верификация полученных результатов	количественная определенность и точность	специальные экономико-статистические методы (ретроспективный прогноз, метод Тейла и т. д.)

Важнейшей тенденцией современного постиндустриального общества является рост удельного веса услуг в производстве и потреблении национального продукта. В силу этого, инновационные продукты в данной сфере должны обладать такими характеристиками, свойственными традиционным услугам первой необходимости, как:

- массовая доступность, как техническая, так и финансовая (следует отметить, что в сфере информационных услуг современным трендом успешной инновации является бесплатность доступа с предложением платных модифицирующих опций, что позволяет быстро привлечь массового потребителя и вместе с тем получить существенный доход, не смотря на преобладание потребителей, не использующих платные опции. Классические примеры в этой области – эффективная деятельность компаний-лоукостеров в области транспорта и связи, предлагающих для небогатых потребителей бесплатную или почти бесплатную связь и раздачей бюджетных телефонов, а также распространение бесплатных интернет-игр, например, таких как наиболее известного белорусского бренда «World of Tanks»);

- широкий ассортимент для всех целевых сегментов рынка, позволяющий интегрировать инновационные услуги в перечень услуг первой необходимости;

- максимальный учёт неудовлетворённой либо недостаточно удовлетворённой потребности.

Сочетание вышеуказанных характеристик позволяет минимизировать ценовую эластичность спроса на инновационные услуги.

Успешные инновации во второй группе потребительских услуг требуют оптимизации соотношения цена/качество по сравнению с конкурентами в соответствующих сегментах рынка, что делает востребованными весь спектр новшеств, позволяющих снизить затраты либо повысить эргономичность оказываемых услуг при сохранении доступных целевому потребителю цен.

Таким образом, успешный выход на рынок инновационного продукта требует изучения типологии целевого рынка ещё на стадии предварительного проектирования (разработки) такого продукта, что позволяет повысить эффективность принятия управленческих решений в области инноваций.

Литература

1 Лопанова, В. С. Методические подходы к исследованию рынка потребительских услуг / В. С. Лопанова // Вестник экономической интеграции. – 2013. – Вып. № 8 (65). – С. 91–101.

2 Лопанова, В. С. Применение ранговых корреляционных моделей для прогнозирования регионального рынка потребительских услуг / В. С. Лопанова // Известия ГГУ им. Ф.Скорины. – 2013. – № 2 (77). – С. 54–61.

УДК 658:004.4

И. М. Матвеев

КОРПОРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА SAP ERP II КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье проанализированы особенности внедрения и эксплуатации корпоративных информационных систем управления предприятием. Рассмотрен современный вид корпоративных информационных систем стандарта ERP II – Enterprise Resource and Relationship Processing (управление ресурсами и внешними отношениями

предприятия). Выявлены основные достоинства и недостатки корпоративных информационных систем стандарта ERP II.

Переход к рыночным отношениям в экономике и научно-технический прогресс чрезвычайно ускорили темпы внедрения во все сферы социально-экономической жизни общества последних достижений в области информатизации.

В современном мире роль информации определяется, прежде всего, следующими факторами:

- глобализация рынков;
- увеличение ориентации на потребности клиентов;
- развитие технического прогресса;
- увеличение подвижности и сложности внешней среды;
- увеличение взаимозависимости различных факторов внешней среды;
- усложнение системы управления фирмой;
- ускорение жизненного цикла продукта.

Для реализации конкурентных преимуществ приоритетное значение приобретает информация как стратегический ресурс, а также организация и управление ею.

Технический прогресс дает возможность эффективного использования этого ресурса, предоставляя инструменты сбора, обработки и хранения информации. Развитие компьютерных технологий позволяет создавать автоматизированные системы управления производством, материальными и человеческими ресурсами предприятия.

Различают информацию, данные, знания. Под этими понятиями понимают следующее:

- данные – это поток необработанных фактов описывающих события, которые происходят в организации или ее внешнем окружении. Эти факты пока не структурированы и не приведены в приемлемую для пользователя форму;
- информация – это данные, приведенные в состояние, значимое и полезное для пользователя;
- знания – это организованная информация, используемая при принятии решений, что предполагает наиболее полное использование имеющейся в организации информации и данных, а также интеграцию идей опыта, интуиции, мастерства ее сотрудников.

Информация становится ресурсом для организации, если позволяет решать следующие важные для организации задачи:

- определять стратегические и тактические цели и задачи организации;
- формировать планы развития бизнеса и организовывать их выполнение;
- осуществлять контроль над текущей ситуацией в организации;
- прогнозировать изменения во внешней среде;
- принимать обоснованные управленческие решения;
- осуществлять взаимодействие различных подразделений;
- оперативность и доступность;
- непротиворечивость и целостность.

Информация превращается в бизнес-ресурс в рамках корпоративной информационной системы организации, которая представляет собой набор взаимосвязанных элементов, их совместное функционирование, направленное на сбор, обработку, хранение и распространение информации ради поддержки принятия решения, координации, контроля и анализа всего того, что происходит внутри и за границами организации [1, с. 121–122].

Наиболее современным на данный момент видом корпоративных информационных систем являются системы стандарта ERP II – Enterprise Resource and Relationship Processing (управление ресурсами и внешними отношениями предприятия). В данном контексте под ERP II следует понимать сложное программное обеспечение, используемое

для планирования и идентификации всех материальных, нематериальных ресурсов организации, необходимых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

В состав ERP-системы, как системы автоматизации предприятия, входят следующие подсистемы:

- планирование производственной деятельности. Это составление производственных планов различного уровня, от стратегических (несколько лет) до оперативных (несколько дней), и проверка возможности их исполнения в соответствии с состоянием производственных мощностей и людских ресурсов. Степень детализации планов различного уровня различна и зависит от семейства продукции для решения задач стратегического планирования до конкретных материалов или производственных операций для оперативного управления производством;

- управление закупками, запасами, продажам. Это автоматизация процессов планирования и учета для задач снабжения (материально-технического обеспечения) производства сбыта готовой продукции и управления складскими запасами;

- управление финансами. Это ведение главной книги, расчеты с дебиторами и кредиторами, учет основных средств, управление наличными средствами и планирование финансовой деятельности;

- управление персоналом. Как правило, в подсистеме управления персоналом реализованы все основные потребности работы с кадрами. Наем и увольнение персонала, учет сведений о сотрудниках, планирование их карьерного роста, расчет заработной платы и учет рабочего времени. В системах ERP персонал рассматривается как отдельный вид ресурса, что позволяет связать воедино кадровый потенциал предприятия и производственные планы;

- управление затратами. Сюда относятся учет всех затрат предприятия и калькуляция себестоимости готовой продукции или услуг;

- управление проектами, программами. Современная деятельность предприятия все больше рассматривается через призму реализации производственных проектов или программ, для которых могут осуществляться отдельное планирование и учет;

- проектирование продукции и технологических процессов. Данный функциональный блок позволяет вести информацию о составе продукции, технологических маршрутах ее изготовления, разрабатывать продукцию в соответствии с требованиями клиентов, а также оценивать затраты, которые понесет предприятие при выпуске такой продукции;

- управление взаимоотношениями с клиентами. Функциональность ERP II, позволяет эффективно управлять контактами с клиентами, рекламными кампаниями, сбытом, проводить маркетинговые исследования. Это достигается за счет создания персональных профилей клиентов, классификации клиентов по различным категориям, определения целевых групп для рекламных кампаний, планирования и контроля взаимодействия с клиентами (телефонные звонки, визиты, рассылка рекламных и маркетинговых материалов и т. д.), упрощенного доступа к данным о существующих и потенциальных клиентах, поставщиках [2].

Внедрение ERP-системы – достаточно сложный процесс, охватывающий широкий круг подразделений и служб предприятия. Поэтому с учетом накопленного опыта и большого объема инвестиций, необходимых для внедрения ERP, нежелательно начинать внедрение «с чистого листа». Внедрение ERP-системы реализуется в рамках отдельного проекта, сопровождаемого достаточно большими рисками. Основные поставщики ERP-систем имеют собственные методологии внедрения, аккумулирующие накопленный опыт внедрения и так называемые лучшие практики, которые позволяют снизить риски и повысить предсказуемость проекта внедрения. Методология внедрения описывает организацию, планирование, контроль за ходом выполнения. Обычно такие методологии также учитывают особенности реализации конкретной ERP-системы и представляют собой достаточно объемные руководства.

Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов или услуг.

Процесс внедрения ERP в каждом конкретном случае уникален (уникальные организация, затрагиваемые при внедрении бизнес-процессы и т.д.), при этом сам процесс внедрения имеет обозначенные временные границы и результат (внедренная система). Поэтому внедрение ERP полностью соответствует приведенному выше определению проекта, а сам процесс внедрения может рассматриваться с позиций дисциплины управления проектами.

К общим представлениям об управлении проектом относятся процесс точного обдумывания того, чего необходимо достичь, планирование всех шагов и получение необходимых для них ресурсов. На практическом уровне управление проектом – это действия, направленные на решение проблем, связанных с возникающими задержками, изменениями, препятствиями и открывающимися возможностями в процессе реализации проекта.

Традиционно проект внедрения разбивают на этапы, при этом каждый последующий этап начинается после завершения и согласования результатов предыдущего.

Обычно проект внедрения состоит из следующих этапов:

- 1) работы по обследованию;
- 2) организация проекта;
- 3) подготовка к опытной эксплуатации;
- 4) опытная эксплуатация;
- 5) развертывание.

В рамках этапа «Работы по обследованию» изучается предприятие и проводятся подготовительные действия для непосредственного внедрения ERP. В рамках данного этапа происходит сбор первичных документов, проводится анкетирование и интервьюирование сотрудников, описываются существующие бизнес-процессы. Цель данного этапа – формирование модели предприятия «как есть». Полученная модель представляется в отчете об обследовании. По окончании данного этапа можно еще раз провести анализ соответствия выбранного ERP-решения бизнесу предприятия.

В ходе этапа «Организация проекта» проводится разработка и утверждение регламентирующих документов проекта, таких, как: устав проекта, положение об организационных структурах проекта, план проекта, план-график этапа проекта, план обучения. В рамках данного этапа желательно провести установку программного обеспечения и обучить ключевых пользователей работе с ERP-системой. Очевидно, что обучение всех пользователей работе с системой – достаточно длительный и дорогостоящий процесс. Обычно при внедрении ERP выбирают некоторое достаточно небольшое число сотрудников, представляющих различные функциональные области, и проводят их обучение. В дальнейшем данные сотрудники – «ключевые пользователи» должны передать полученные знания своим коллегам.

В результате первого этапа должны быть утверждены регламентирующие документы проекта, установлено программное обеспечение на серверах предприятия, проведено обучение ключевых пользователей.

Следующий этап «Подготовка к опытной эксплуатации» включает в себя доработку проектного решения, разработку методики тестирования проектного решения и непосредственное его тестирование. Под термином «проектное решение», в данном случае, подразумевается детальное описание реализации бизнес-процессов предприятия в рамках ERP-системы с указанием элементов ERP-системы, которые будут использоваться, и ролей пользователей, которые будут непосредственно работать с ERP-системой. В рамках второго этапа принимаются решения о правилах и процедурах работы со справочно-нормативной информацией предприятия. Например, о том, как представлять информацию о выпускаемой продукции в ERP-системе, какие

использовать коды. Необходимо провести согласование справочной информации между подразделениями, поскольку очень часто одна и та же информация в различных местах имеет различные коды (например, в одном подразделении для обозначения рублей используется «руб», а в другом «RUB»).

В результате второго этапа получается протестированная и согласованная реализация бизнес-процессов предприятия средствами ERP-системы.

На этапе «Опытная эксплуатация» происходит опытная эксплуатация системы на выделенном множестве подразделений предприятия для ограниченного набора бизнес-процессов. На производстве, например, для опытной эксплуатации может быть выбран отдельный цех, в рамках этого цеха – операции, связанные с определенным видом продукции.

Обычно во время опытной эксплуатации предприятие использует сразу две информационные системы – ERP и старую КИС, чтобы иметь возможность верифицировать работу ERP-системы.

По результатам опытной эксплуатации проводится анализ и принимается решение о тиражировании опыта на остальные подразделения и включении в ERP-систему новых бизнес-процессов. Данные работы осуществляются в рамках этапа «Развертывание».

Как видно из приведенного описания, каждый этап охватывает достаточно широкий спектр работ и продолжителен по времени. Если не осуществлять должного управления на каждом этапе, можно загубить весь проект внедрения, поэтому, особенно учитывая сложность этапов, вопросам планирования и контроля должно уделяться достаточно много внимания [3].

Основные достоинства ERP-систем:

- унификация бизнес-процессов организаций после слияний и поглощений, быстрое расширение/сворачивание масштаба бизнеса в зависимости от демонстрируемых рынком отраслевых тенденций;
- унификация и централизованное ведение данных о поставщиках, покупателях, персонале и кадрах;
- сокращение и унификация аппаратного и программного обеспечения (трехуровневая архитектура решения, технология «клиент-сервер»).

Основные недостатки ERP-систем:

- высокая сложность внедрения. Нужно предъявлять самые высокие требования к проектной команде, как со стороны исполнителя, так и со стороны заказчика. Отбор участников проекта должен проводиться не менее жестко, чем выбор системы автоматизации с помощью тендера;
- при перестройке бизнес-процессов предприятия и внедрении ERP-решения в большинстве случаев возникают большие риски и затраты, которые могут привести к значительному снижению производительности и, как следствие, уменьшению рентабельности производства;
- высокая стоимость внедрения, значительная доля затрат на внедрение ERP приходится на работы по внедрению;
- высокая стоимость владения ERP-системой (ежегодные затраты);
- долгая окупаемость системы (2–3 года после ее внедрения) [4, с. 54–55].

В настоящее время ERP-системы широко применяются в производстве и практически во всех сферах коммерческой деятельности. Предлагаемая ERP методика планирования позволяет предприятию сократить время, прямые и косвенные затраты на выпуск продукции и услуг, а также на уровень улучшить связь с клиентами и потребителями и сократить административный персонал. Использование информационных технологий для управления предприятием делает любую организацию более конкурентоспособной за счет повышения ее управляемости и адаптируемости к изменениям рыночной конъюнктуры.

Литература

- 1 Титоренко, Г. А. Информационные системы и технологии управления : учеб. пособие / Г. А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 591 с.
- 2 ERP-решения и системы управления предприятием [Электронный ресурс] / BELerp. – 2015. – URL: <http://www.belerp.com> (дата обращения: 01.04.2015).
- 3 SAP СНГ – Решения для большого и небольшого бизнеса [Электронный ресурс] / SAP CIS – 2015. – URL: <http://www.sap.com> (дата обращения: 01.04.2015).
- 4 Прошкин, Б. Г. Проблемы типового внедрения ERP-систем в представительствах зарубежных организаций / Б. Г. Прошкин // Управление персоналом. – 2014. – № 16 – С. 52–56.

УДК 658:33-027.45(476)

Е. Н. Минькова

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ МОТОРОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»)

В статье рассмотрены существующие в мировой практике методические подходы к оценке экономической безопасности предприятия, а также их преимущества и недостатки. Особое внимание уделено вопросам расчета показателей финансовой составляющей экономической безопасности субъекта и прогнозированию финансового кризиса. В качестве объекта исследования выступило ОАО «Гомельский мотороремонтный завод». Результаты свидетельствуют о неблагоприятной финансовой ситуации в организации, развитие которой может привести к утрате платежеспособности в будущем.

В условиях нестабильной экономической ситуации процесс успешного функционирования и экономического развития белорусских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности предприятия. Современные условия функционирования хозяйствующих субъектов характеризуются высокой динамичностью внешней среды, внедрением в бизнес-процесс современной техники и технологий, повышением требований к качеству выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг. На современном этапе развития рыночных отношений субъект хозяйствования должен сам решать проблемы выживания и обеспечения непрерывности развития, т. е. иметь чёткое представление о цели своей деятельности, её направлениях, которые позволят достигнуть желаемых результатов и будут основываться на качественном анализе достоверной информации о функционировании самого предприятия, а также об оценке влияния внешней среды.

В настоящее время не существует единой методики оценки экономической безопасности предприятия. Это связано с тем, что данная оценка основывается на системе показателей и критериев, которые могут варьироваться по значениям в зависимости от целей оценки [1, 2, 3].

Экономической наукой разработана общая методика оценки уровня ЭПБ(О). Этот уровень предлагается оценивать на основе совокупного критерия путем взвешивания и суммирования отдельных функциональных критериев, определяемых с помощью сравнения возможной величины ущерба, который может быть причинен предприятию, и эффективности мероприятий по предотвращению такого ущерба. Совокупный

критерий экономической безопасности любого субъекта хозяйствования (Кс.э.б) можно рассчитать, пользуясь формулой (1):

$$K_{c.э.б} = \sum_{i=1}^n k_i \times d_i, \quad (1)$$

где k_i – величина единичного критерия по i -й функциональной составляющей ЭБП(О);

d_i – удельный вес значимости i -й функциональной составляющей ЭБП(О);

n – количество функциональных составляющих ЭБП (О), по которым рассчитываются единичные критерии.

Оценка уровня экономической безопасности осуществляется сравнением значений (Кс.э.б) с реальными величинами этого показателя по конкретному предприятию (организации), а также (когда это возможно) с аналогичными субъектами хозяйствования соответствующих отраслей экономики страны.

Оценка уровня экономической безопасности бизнеса хозяйствующих субъектов предполагает учет взаимосвязей и взаимозависимостей между различными уровнями управления, что реализуется через построение моделей. В экономической литературе используются разные зависимости: двух-, четырех- и пятифакторные прогнозные модели. Получаемые при их решении значения индекса кредитоспособности позволяют относить рассматриваемую ситуацию к той или иной степени опасности.

Большинство подходов к оценке экономической безопасности предприятия, которые изложены в литературе, оценивают изменение уровня экономической безопасности через влияние финансовой составляющей, поскольку именно эта составляющая влияет на устойчивость предприятия, его платёжеспособность [1, 2, 3].

Профессор Нью-йоркского университета Эдуард Альтман на основе исследования данных более 60 обанкротившихся предприятий США разработал пятифакторную модель прогнозирования финансового кризиса. В основе лежит оценка индекса кредитоспособности «Z-счета» для предприятий, акции которых не торгуются на биржевом рынке, который рассчитывается по формуле (2):

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (2)$$

где X_1 – оборотный капитал к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам.

X_2 – нераспределенная прибыль к сумме активов предприятия, отражает уровень финансового рычага компании;

X_3 – прибыль до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность операционной деятельности компании;

X_4 – балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал;

X_5 – объем продаж к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия.

Исходя из полученных значений в таблице 1 видно, что ситуация на предприятии ухудшается. При значении (Z) в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация является неопределённой, а вероятность банкротства составляет 35–50 %. Однако использовать зарубежный опыт оценки вероятности банкротства для белорусских предприятий полностью невозможно в силу разных условий функционирования. К тому же, если рассматривать двухфакторную модель Альтмана, то она показывает, что предприятие в будущем окажется платёжеспособным. Но недостатком такой модели является то, что она не учитывает другие факторы, кроме коэффициента текущей ликвидности и доли заёмного капитала в пассиве баланса, которые также оказывают влияние на эффективность деятельности предприятия.

Таблица 1 – Коэффициенты прибыльности ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» в 2011–2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013
Оборотный капитал / Сумма активов (X_1)	0,408	0,450	0,490
Нераспределённая прибыль/Сумма активов (X_2)	0,025	0,020	0,021
Прибыль до налогообложения /Общая стоимость активов (X_3)	0,053	0,031	0,017
Стоимость собственного капитала / Стоимость заёмного капитала (X_4)	2,222	1,952	1,687
Объём продаж/ Стоимость активов (X_5)	1,133	1,021	0,888
Z	2,539	2,272	2,016

При оценке экономической безопасности по формуле (1) необходимо определить удельный вес каждой составляющей безопасности, поэтому среди всего многообразия составляющих важнейшая роль отводится технико-технологической, кадровой (интеллектуальной) и финансовой. Техничко-технологическая безопасность позволяет эффективно организовать производственный процесс, получать прибыль и, тем самым, обеспечивается финансовая безопасность. В результате финансовой безопасности у предприятия появляются денежные средства, которые благодаря квалифицированному персоналу используются наиболее целесообразно.

Состояние финансовой безопасности организации характеризуют многие показатели, которые можно, исходя, из их назначения объединить в следующие четыре группы (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка финансовой составляющей экономической безопасности ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» в 2011–2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013	Пороговое значение
Показатели платёжеспособности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,034	0,038	0,022	0,2-0,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,46	1,41	1,36	1,7
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,336	0,398	0,426	$\geq 1,3$
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент финансовой независимости	0,69	0,661	0,628	$>0,5$
Коэффициент финансового риска	0,449	0,512	0,592	≤ 1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,316	0,289	0,263	0,3
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,187	0,197	0,205	Чем больше, тем лучше
Коэффициент финансовой устойчивости	0,721	0,680	0,639	$>0,5$
Показатели деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,643	1,544	1,415	1,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,4	8,87	6,08	$\geq 1,0$
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,27	2,27	1,81	$\geq 1,0$
Показатели рентабельности				
Рентабельность активов, %	3,94	2,39	1,68	$\rightarrow \max$
Рентабельность собственного капитала, %	5,7	3,6	2,7	$\rightarrow \max$
Рентабельность продукции, %	4,9	2,72	2,23	$\rightarrow \max$
Рентабельность продаж, %	3,96	6,57	7,52	$\rightarrow \max$

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что по показателям платёжеспособности ситуация на предприятии неблагоприятная. Большинство показателей выходит за пределы пороговых значений, что говорит о нарастании угроз экономической безопасности. Однако анализ показателей финансовой устойчивости показывает, что предприятие может избежать угроз, связанных с финансовой составляющей. Кроме сравнения фактических показателей необходимо оценить их динамику. Так, отрицательная динамика коэффициента финансовой независимости и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствует о том, что в будущем у ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» может возникнуть риск неплатёжеспособности. Показатели рентабельности также имеют тенденцию к уменьшению, однако для более полной картины их необходимо сравнить со среднеотраслевыми. Сокращение показателей, являющихся индикаторами финансовой безопасности, говорит о нарастании угроз для предприятия. Так как для оценки уровня финансовой безопасности используется 15 показателей, пороговое значение, т. е. минимально необходимый уровень финансовой безопасности, равно 15.

Таблица 3 – Расчет отклонений показателей, влияющих на уровень финансовой безопасности, от норматива в ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» в 2011–2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013	Пороговое значение
Показатели платёжеспособности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,08	0,04	0,5
Коэффициент текущей ликвидности	0,859	0,829	0,800	1,7
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,258	0,306	0,328	1,3
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент финансовой независимости	1,38	1,322	1,256	0,5
Коэффициент финансового риска	2,227	1,953	1,689	1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,053	0,963	0,877	0,3
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,374	0,394	0,410	0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	1,442	1,360	1,278	0,5
Показатели деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,095	1,029	0,943	1,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,4	8,87	6,08	1
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,27	2,27	1,81	1
Показатели рентабельности				
Рентабельность активов, %	0,263	0,159	0,112	15
Рентабельность собственного капитала, %	0,127	0,080	0,060	45
Рентабельность продукции, %	0,445	0,247	0,203	11
Рентабельность продаж, %	0,198	0,329	0,376	20

Для анализа интегральной оценки финансовой безопасности предприятия, рассчитаем степень отклонения показателей за анализируемый период деятельности ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» от норматива.

Для этого используются формулы (3) и (4):

– если направление оптимизации показателя $\rightarrow \max$:

$$X_i = \frac{a_i}{b_i} \quad (3)$$

– если направление оптимизации показателя $\rightarrow \min$:

$$X_i = \frac{a_{ij}}{a_{ij}} \quad (4)$$

Затем определяется интегральная оценка финансовой безопасности каждого периода функционирования предприятия. Для этого используется формула (5):

$$R_{\text{ФБ}} = X_1 \pm X_2 \pm X_3 \pm \dots \pm X_n, \quad (5)$$

Расчет степени отклонения показателей представлен в таблице 3.

Расчет интегральной оценки уровня финансовой безопасности предприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет интегральной оценки финансовой безопасности ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» в 2011–2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013
Интегральный показатель платёжеспособности	1,19	1,21	1,17
Интегральный показатель финансовой устойчивости	6,48	5,99	5,51
Интегральный показатель деловой активности	17,77	12,17	8,83
Интегральный показатель рентабельности	1,03	0,82	0,75
Совокупная интегральная оценка уровня финансовой безопасности	26,46	20,19	16,27

Однако применение данного метода достаточно субъективно, поскольку при его применении возникают трудности с определением пороговых значений, которые могут варьироваться для предприятий в зависимости, например, от сферы их деятельности и др. условий.

Литература

1 Шохнех, А. В. Математические методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов (статья) / А. В. Жонех // Управление экономическими системами: электрон. науч. журнал. – 2012. – № (42).

2 Бадаева, О. Н. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий / О. Н. Бадаева, Е. В. Цупко // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14 (236). – С. 71–83.

3 Блажевич, О. Г. Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня / О. Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 3 (8). – С. 25–31.

УДК 33.027:314.12(476)

М. В. Митько

СТИМУЛИРОВАНИЕ РОЖДАЕМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Повышение рождаемости является приоритетным направлением Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь. В статье рассмотрены основные направления стимулирования рождаемости в стране на государственном уровне, включая действующую систему государственных пособий. Рассмотрен эффективный опыт в области выплаты различного рода пособий в таких развитых странах, как Германия, Франция, Швеция, который может быть использован и в Республике Беларусь.

Одной из основных задач каждого государства является стимулирование рождаемости. Для нормального воспроизводства населения рождаемость должна превышать смертность, но зачастую, это не во всех странах так.

Согласно предварительным данным, численность населения Республики Беларусь на 1 января 2015 года, составила 9 481 тыс. чел. и по сравнению с началом 2014 года увеличилась на 12,8 тыс. чел. В Гомельской области в 2014 году родился 18 291 ребенок, что почти на 100 чел. больше, чем в предыдущем. Это максимальный показатель за последние 20 лет. Коэффициент рождаемости (количество детей, родившихся на 1 000 населения) составил в прошлом году 12,9, что является самым высоким показателем, начиная с 1991 года. Но, к сожалению, рост рождаемости пока еще не смог превысить смертность, хотя она также заметно снизилась. В прошлом году в области умерли 19 368 чел., что почти на 380 чел. меньше, чем в 2013 [1].

В Республике Беларусь действует ряд нормативно-правовых документов, которые направлены на стимулирование рождаемости:

- Указ Президента Республики Беларусь «О дополнительных мерах государственной поддержке семей, воспитывающих детей» от 9 декабря 2014 г. № 572;

- Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы [2];

- Закон Республики Беларусь «О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей» от 29 декабря 2012 года.

Указам Президента Республики Беларусь «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, воспитывающих детей» установлены следующие меры поддержки семей, воспитывающих детей:

- единовременное предоставление семьям безналичных денежных средств в размере 10 000 долл. США при рождении, усыновлении (удочерении) третьего или последующих детей;

- ежемесячное пособие семьям на детей в возрасте от 3 до 18 лет в период воспитания ребенка в возрасте до 3 лет в размере 50 % наибольшей величины бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения, утвержденного Министерством труда и социальной защиты, за два последних квартала.

Право на назначение семейного капитала имеют граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие в Республике Беларусь: мать (мачеха) в полной семье; родитель в неполной семье; усыновитель (удочеритель) при рождении, усыновлении (удочерении) третьего или последующих детей в период с 1 января 2015 г. до 31 декабря 2019 г. включительно, если с учетом родившегося, усыновленного (удочеренного) ребенка (детей) в семье воспитываются не менее троих детей в возрасте до 18 лет. При этом дата рождения усыновленного (удочеренного) ребенка (детей) должна быть не ранее 1 января 2015 г.

Направления использования средств семейного капитала обусловлены необходимостью инвестирования средств в улучшение качества жизни семей, повышение уровня их благосостояния. Поскольку право распоряжения безналичными средствами наступает не ранее достижения родившимся, усыновленным (удочеренным) ребенком совершеннолетия и предусмотрено для всех членов семьи, Указом закреплен перечень направлений использования данных средств. Предусмотрена также возможность досрочного использования средств семейного капитала в случае болезни члена семьи.

Уполномоченным банком для открытия депозитных счетов граждан определен ОАО «Сбергательный банк «Беларусбанк».

В соответствии с Национальной программой демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы предполагается, во-первых, повышение качества жизни населения. Это сложная задача, которая является целью всей социальной политики. Во-вторых, уровень благосостояния семей при рождении ребенка не должен

снижаться – без государственной помощи в такой ситуации не обойтись. В-третьих, очень важно формировать потребность в детях, возрождать авторитет семьи. В настоящее время молодежь ориентирована на однодетную семью, и изменить сложившиеся в обществе установки крайне сложно. Если семья при рождении второго, третьего ребенка сможет сохранить привычный образ жизни и уровень благосостояния, то это будет лучшим стимулом к росту населения.

Однако в программе не предусмотрено введение материнского капитала. При этом с четвертого квартала 2011 года размер единовременных пособий составил: до 10 БПМ при рождении первенца и до 14 БПМ – второго и последующих детей. А в 2012 году впервые был введен механизм расчета ежемесячных пособий, который основывается на средней зарплате по стране.

Программой демографической безопасности также запланировано погашение задолженности по выданным льготным кредитам: при наличии троих несовершеннолетних детей в размере 75 % суммы задолженности, при наличии четверых несовершеннолетних детей – 100 %. Предусматривается и оказание финансовой поддержки молодым и многодетным семьям в погашении задолженности по жилищным кредитам, выданным банками на общих основаниях [2].

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей» от 29 декабря 2012 года назначаются следующие виды государственных пособий:

- 1) пособия по материнству:
 - а) пособие по беременности и родам;
 - б) пособие женщинам, ставшим на учет в государственных организациях здравоохранения до 12-недельного срока беременности
- 2) семейные пособия:
 - а) пособие в связи с рождением ребенка;
 - б) пособие по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет;
 - в) пособие на детей старше 3 лет из отдельных категорий семей, определяемых настоящим Законом (далее – пособие на детей старше 3 лет из отдельных категорий семей);
 - г) пособие на ребенка в возрасте до 18 лет, инфицированного вирусом иммунодефицита человека;
 - д) пособие по уходу за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет;
- 3) пособия по временной нетрудоспособности по уходу за ребенком:
 - а) пособие по временной нетрудоспособности по уходу за больным ребенком в возрасте до 14 лет (ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет);
 - б) пособие по временной нетрудоспособности по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет и ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет в случае болезни матери либо другого лица, фактически осуществляющего уход за ребенком;
 - в) пособие по временной нетрудоспособности по уходу за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет в случае его санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации.

Таким образом, женщине решившей стать матерью, в Республике Беларусь предоставляются следующие выплаты:

- оплата больничного по беременности и родам;
- пособие в связи с рождением ребенка (на 1 ребенка 10 БПМ, на 2 и больше 14 БПМ);
- пособие женщинам, ставшим на учет в государственных организациях здравоохранения до 12-недельного срока беременности;
- пособие по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет.

При рассмотрении вопросов государственной поддержки данного демографического процесса необходимо учитывать наличие эффективного зарубежного опыта, поскольку в других странах также предпринимаются меры по повышению рождаемости.

Например, в Германии существует 2 вида финансовой помощи: Elterngeld и Kindergeld.

Elterngeld – декретные деньги, которые положены только новорожденным детям. Выплачивается такое пособие до 12 месяцев. Если женщина до декретного отпуска проработала не меньше одного года, то размер помощи составит 67 % от зарплаты, но сумма не должна превышать 1800 евро в месяц. Для неработающей мамы пособие составит 300 евро в месяц. Заявление нужно подавать в письменном виде в течение трех месяцев с момента родов.

Kindergeld – деньги на ребенка, которые выплачиваются с момента рождения малыша и до 18 лет. Размер пособия с 2010 года составляет 184 евро в месяц на первого и второго ребенка, на третьего – 194 евро. На следующих детей уже сумма увеличивается до 215 евро в месяц. Если ребенок уже достиг совершеннолетия, но продолжает учиться или не может найти работу и официально состоит на учете в качестве безработного, то выплата пособия может быть продолжена до 25 лет. Также пособие предусмотрено тем детям, которые занимаются волонтерской работой. Но при этом молодые люди не должны иметь постоянного дохода и не состоять в браке.

Во Франции денежная помощь молодым родителям в виде пособия на маленького ребенка. Его выдают начиная с пятого месяца беременности до 3-го месяца после рождения ребенка независимо от зарплаты родителей. Данное пособие начинают выдавать с 4-го месяца беременности и до 3 лет ребенка в том случае, если заработные платы родителей не превышают в год чистыми:

- 16 618 евро, если ожидают первого ребенка;
- 19 941 евро для семьи уже с одним ребенком, ожидающей второго ребенка;
- 23 390 евро для семьи уже с двумя детьми, ожидающей третьего ребенка.

Это пособие выдается ежемесячно и составляет 148 евро в месяц.

Пособие выдается на каждого ребенка, и в случае, когда ресурсы семьи не превышают вышеуказанные, а в семье трое маленьких детей, то за них родители получают трижды 148 евро в месяц.

Пособия на семью выдаются независимо от уровня зарплаты родителей, начиная с рождения второго ребенка до их 18-летия и до 20-летия, если дети продолжают учебу, будучи студентами :

- на двоих детей в месяц 103,6 евро;
- на троих детей – 236,37 евро;
- на четверых детей – 369,14 евро;
- на пятерых детей – 501,83 евро;
- начиная с шести детей, за каждого последующего ребенка – 132 евро.

Для детей с 10 до 15 лет добавляется 29 евро за ребенка в месяц и для детей с 15 лет – 51 евро в месяц.

После рождения ребенка в Швейцарии, каждой работающей женщине полагается декретный отпуск длительностью 14 недель. В кантоне Женева данный срок составляет 16 недель. В течение декретного отпуска женщине выплачивается 80 % заработной платы.

Безработные матери также имеют право на оплачиваемый декретный отпуск, вне зависимости от того, получают ли они страховые выплаты по безработице или нет. Это также касается матерей, временно нетрудоспособных вследствие несчастного случая или болезни, и получающих соответствующее пособие. В этом случае данные выплаты заменяются пособием по материнству.

Как было указано выше, со дня рождения ребенка на протяжении 14 недель (98 дней) мама получает пособие в размере 80 % среднего заработка, получаемого ей непосредственно перед родами. Тем не менее, верхняя граница выплат составляет 196 франков в день, что соответствует месячному доходу в 7 350 франков

(7 350 франков $\times$ 0,8 : 30 дней = 196 франков в день). Размер дневного заработка регулируется каждый год.

Если в последние месяцы перед родами у женщины был нерегулярный заработок, то его среднее значение рассчитывается исходя из заработка за последние 3 месяца. В отдельных случаях может рассматриваться срок до 12 месяцев.

Правом на материнское пособие можно воспользоваться в течение пяти лет после истечения 14-недельного декретного отпуска. По истечении пятилетнего срока данное право аннулируется. Из пособий, выплачиваемых работающим женщинам, вычитаются взносы на социальное страхование, безработным – на страхование по безработице. Пособие по материнству, выплачиваемое вместо заработной платы, считается доходом и облагается подоходным налогом.

Таким образом, каждая страна в качестве главного приоритета своего развития ставит достижение определенного уровня рождаемости. При этом разрабатывается ряд мер по стимулированию демографической политики на государственном уровне. В Республике Беларусь наметились позитивные сдвиги в демографической ситуации. Поэтому необходимо разработка и реализация комплекса мер по стимулированию рождаемости. Целесообразно будет использовать имеющийся позитивный опыт развитых стран, таких как Германия, Франция, Швеция.

Литература

1 Журавлев, О. В. Современные тенденции рождаемости в Беларуси: региональный аспект / О. В. Журавлев //Экономический бюллетень НИЭИ. – 2015. – № 1. – С. 32–38.

2 Об утверждении Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Указ Президента Респуб. Беларусь от 11 августа 2011 года № 357 //Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 93. – С. 6–7.

УДК 330.34(476.2-21, Гомель)

А. С. Новикова

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ГОМЕЛЯ

Научная работа посвящена рассмотрению социально-экономического состояния и проблем обеспечения устойчивого развития города Гомеля. Рассмотрены приоритетные направления, цели и задачи социально-экономического развития города. Данный анализ позволит оценить имеющийся потенциал, сформулировать правильную стратегию эффективного и рационального использования имеющихся ресурсов, выявить недостатки и определить направления для дальнейшего устойчивого развития города. В статье также охарактеризованы основные показатели социально-экономического развития города Гомеля в сравнении с республиканскими и областными значениями.

Достижение устойчивого развития крупных городов – одна из наиболее актуальных проблем, стоящих перед всеми странами мира. Цель – обеспечить экономический подъем и одновременно защитить ресурсную базу и окружающую среду с учетом интересов будущих поколений. Устойчивость экономического развития представляет

собой такое состояние экономики, при котором поддерживается стабильность выходных (конечных) параметров развития производственных, социальных и экономических показателей.

Сегодня город Гомель – современный, динамично развивающийся город, один из валообразующих промышленных центров Республики Беларусь. Он занимает первое место в республике среди городов областного подчинения по объемам промышленного производства. На промышленный комплекс, в котором трудится более 70-ти тысяч человек, приходится почти 5 % всего объема промышленной продукции, выпускаемой в Республике Беларусь, и 21,5 % – в Гомельской области.

Главная цель социально-экономического развития Гомеля – обеспечение устойчивого развития территории, рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности экономики города [1].

Генеральный план развития города Гомеля от 2011 года является основанием при составлении, принятии и разработке важных градостроительных программ, решений и проектов, в числе которых:

- правовое регулирование устойчивого развития городских территорий и отдельных функциональных зон;
- изменение административной городской черты и перспективное административно-территориальное устройство города Гомеля;
- определение потребностей в новых территориях под основные виды строительства и благоустройства на разных этапах освоения;
- сохранение и возможное восстановление исторического наследия;
- осуществление экологического контроля и прогнозирование экологических условий развития территорий в целях создания экологически безопасной среды жизнедеятельности.

Приоритеты обеспечения устойчивого развития города Гомеля, предусматриваемые генеральным планом:

- повышение эффективности использования городских территорий и территориальных резервов для осуществления градостроительной деятельности;
- изыскание необходимых территориальных ресурсов для размещения всех типов городского строительства;
- повышение уровня обеспеченности граждан жильём и комплексом услуг социальной сферы;
- максимально возможное сохранение историко-культурного наследия и улучшение восприятия его эстетических, архитектурных и художественных качеств;
- повышение уровня обеспеченности жителей города зелёными насаждениями общего пользования, учреждениями и сооружениями отдыха и спорта;
- развитие производственного комплекса, в том числе и за счёт реструктуризации, модернизации и технического перевооружения действующих производств;
- развитие свободной экономической зоны «Гомель-Ратон»;
- формирование зон для предприятий малого бизнеса;
- формирование устойчивого, экологически равновесного состояния окружающей среды города [1].

Для того чтобы определить проблемы обеспечения устойчивого развития города Гомеля, необходимо произвести оценку его социально-экономического положения.

За 2014 год объем производства товарной продукции в фактических ценах составил более 25,5 трлн. рублей, темп роста достиг 110,9 %.

В экономику города вложено 5,8 трлн. руб. инвестиций, из которых 2,4 трлн. руб. использовано на приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

Одной из важнейших задач развития инвестиционной деятельности города является привлечение прямых иностранных инвестиций на чистой основе. По итогам года в экономику города Гомеля инвестировано 42,9 млн. долл. США, что превышает прогнозное задание на 7 % и является лучшим итогом работы среди областных городов республики.

По состоянию на конец 2014 года в городе заключено 39 инвестиционных договоров на общую сумму 255 млн. долл. США, среди которых 8 реализуется с привлечением иностранных инвестиций.

В 2013 году внешнеторговый оборот товаров и услуг города составил 5,1 млрд. долл. США. Внешнеторговое сальдо сложилось положительное – 1,3 млрд. долл. США. В 2014 году данный показатель снизился на 5,4 % и составил 4,8 млрд. долл. США.

Следует отметить высокий темп роста экспорта услуг – 137 %. Основная доля в данном показателе (70 %) приходится на экспорт транспортных услуг, темп роста которого составил 153,4 %.

Основными качественными параметрами работы предприятий являются показатели эффективности.

В целом по городу рентабельность продаж за 2013 год составила 10,1 % при прогнозе 11–12 %, а в 2014 году – 8,1 %.

С прибылью сработали 385 организаций города или 90,5 % от их общего числа. Убыток по итогам года получили 38 организаций (9,5 % от общего их количества).

В городской бюджет по итогам 2014 года поступило собственных доходов более 1 трл. 965 млрд. руб., что составило 101,3 % уточненного годового плана. Сумма поступивших собственных доходов в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом в 1,4 раза.

Расходование бюджетных средств было направлено на сбалансированное развитие всех отраслей, создание условий для обеспечения устойчивого экономического роста, повышения благосостояния и качества жизни населения. И, как результат, в течение 2014 года были обеспечены своевременная выплата заработной платы работникам социальной сферы и финансирование других первоочередных расходов.

На протяжении ряда лет расходы бюджета имеют социальную направленность. Не исключение и прошедший год. Из городского бюджета на финансирование отраслей социальной сферы направлено 66,8 % общего объема расходов бюджета.

В 2014 году на территории города Гомеля открыты 156 объектов розничной торговли торговой площадью 18 тысяч квадратных метров и 18 объектов общественного питания на 636 мест.

На 1 января 2015 года розничная торговая сеть города Гомеля насчитывает 1869 магазинов, павильонов с торговым залом, торговых центров торговой площадью 238 тысяч квадратных метров. Городская сеть общественного питания насчитывает 554 объекта на 36 тысяч мест.

По итогам работы за 2014 год темп роста розничного товарооборота через все каналы реализации в городе Гомеле составил по сравнению с 2013 годом 105,3 % при прогнозном показателе 111 %.

Работа по развитию торговой сети города Гомеля в ближайшее время будет осуществляться по следующим направлениям – открытие торговых объектов крупных форматов, магазинов шаговой доступности, объектов общественного питания при сохранении социальной направленности деятельности торговых организаций.

Для жителей города важнейшим показателем, характеризующим уровень и качество жизни, являются их доходы.

За 2014 год средняя заработная плата по городу составила 6 млн. 83 тысяч руб. и увеличилась по сравнению с 2013 годом на 1,9 %.

Структура спроса на рабочую силу существенно не изменилась. Рынок труда ориентирован на рабочие профессии, которые составили 82,1 % от общего количества заявленных нанимателями вакансий. За 2014 год управление по труду, занятости и социальной защите располагало в среднем ежемесячно двумя с половиной – тремя тысячами вакансий. Напряженность на городском рынке труда отсутствует – вакансий больше, чем соискателей работы [2].

Из представленного анализа можно сделать вывод о том, что город Гомель является динамично развивающимся областным центром Республики Беларусь, поставленные прогнозные показатели достигают необходимого уровня. Однако динамика внешней торговли города характеризуется уменьшением объемов товарооборота и услуг. Доля данного показателя в общереспубликанском значении (77,1 млн. долларов США) составляет 6,3 % в 2014 году. Рентабельность продаж предприятий (8,1 %) является лучшим показателем среди областных городов. Кроме того, он выше среднереспубликанского (7,0 %) и областного (7,8 %). Для сравнения: Могилев – 4,6 %, Витебск – 5,3 %, Брест – 4 %, Гродно – 8,0 %.

Таким образом, из проведенного анализа социально-экономического развития можно сформулировать следующие основные направления обеспечения устойчивого развития города Гомеля:

- дальнейшее градостроительное развитие города Гомеля как многофункционального центра с высокоразвитой многоотраслевой промышленностью, одного из важнейших опорных узлов планировочного каркаса республики и центра межрегиональных связей России, Украины и Беларуси;
- формирование зон для размещения новых предприятий и предприятий, выносимых из центральной части города, в районе химзавода и в юго-восточном планировочном районе;
- формирование зон для развития предприятий малого и среднего бизнеса за счёт реорганизации промышленных территорий;
- дальнейшее формирование и развитие свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» в целях обеспечения благоприятных условий и привлечения отечественных и иностранных инвестиций для создания и развития производств, основанных на новых высоких технологиях;
- совершенствование законодательной базы для целей более качественного и эффективного планирования социально-экономического развития города;
- модернизация оборудования и современное оснащение инновационными технологиями предприятий города для улучшения качества выпускаемой ими продукции и дальнейшего наращивания экспортного потенциала;
- приоритетная финансовая поддержка инновационных компаний, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции и ориентированных на экспорт;
- развитие партнерства и кооперации малого и среднего бизнеса в рамках Евразийского экономического союза;
- развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (центры поддержки, инкубаторы малого предпринимательства, технопарки и другие) в городе;
- включение в международные и формирование собственных транснациональных корпораций (ТНК), обеспечивающих новый уровень производительности труда и экологической безопасности;
- привлечение к процессу разработки и принятия программ устойчивого развития граждан, субъектов малого бизнеса, представителей профсоюзов.

Выгодное географическое положение, благоприятный инвестиционный климат, опыт сотрудничества с зарубежными партнерами, высокий образовательный уровень рабочих и служащих делают город Гомель перспективным для отечественных

и зарубежных инвесторов. Приток внешних инвестиций будет способствовать не только улучшению качества жизни населения, но и эффективному функционированию предприятий различных форм собственности, интернационализации рынка товаров, капиталов и рабочей силы.

Литература

1 Генеральный план развития города Гомеля от 2011 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://gomeltrans.net> (дата обращения: 15.04.2015).

2 Социально-экономическое положение Гомельской области в январе 2015 года [Электронный ресурс]. – 2014. URL: <http://gomel.belstat.gov.by> (дата обращения: 16.04.2015).

УДК 339.564:332.1 (476.2)

А. В. Панков

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УСЛУГ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Экспортно-импортные потоки услуг являются одним из показателей уровня развития стран. Нарращивание экспорта является приоритетной задачей экономики Гомельской области. В статье рассматривается экспортный потенциал сектора услуг региона. Выявлены основные проблемы развития транспортной, строительной, туристической отраслей. Определены перспективные направления, реализация которых будет способствовать развитию и расширению экспортного потенциала услуг региона.

Важной частью международных экономических отношений наряду с мировыми рынками товаров, капитала и рабочей силы является мировой рынок услуг. Экспортный потенциал услуг Гомельской области составляют транспортные, строительные и туристические услуги. Доля каждой группы услуг в общем объеме экспорта услуг региона в 2014 году составила 67 %, 22 % и 2,5 % соответственно.

Пользуясь своим географическим положением, Гомельская область ежегодно получает солидные «дивиденды» за счёт предоставления транспортных услуг, на долю которых приходится свыше половины экспорта всех видов услуг. В 2014 году экспорт транспортных услуг составил 178094,9 тыс. долл. США.

Наземный (железнодорожный и автомобильный) транспорт играет ключевую роль в социально-экономическом развитии и интеграционных процессах Гомельской области.

На начало 2013 года протяжённость эксплуатационных железнодорожных линий в области составляла 911 км. Рассматривая уровень технической оснащённости, в Гомельской области электрифицированы только участки железной дороги Гомель – Жлобин – Осиповичи и Жлобин – Калинковичи. В целом по Республике Беларусь протяжённость магистральных линий железной дороги в настоящее время составляет 5,5 тыс. км, из них 0,9 тыс. км электрифицированы, что составляет – 16 %. На ее электрифицированных участках выполняется 25 % грузооборота и 30 % пассажирооборота. Для сравнения – в странах ЕС и Японии уровень электрификации выше – соответственно 51 % и 61 %.

По густоте железнодорожной сети Гомельская область занимает предпоследнее место среди всех регионов Республики Беларусь (22,5 км). Такое место области можно объяснить историческим развитием, так как во времена СССР область не являлась приграничной, и большее внимание обращалось на развитие транспортной сети западных и северных регионов страны.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2013 году на Гомельскую область приходилось 12380 км автомобильных дорог общего пользования. Основные потоки перевозок осуществляются по дорогам общего пользования с твердым покрытием, доля которых в совокупной протяженности дорог общего пользования в области составляет 87 %, что выше среднереспубликанского уровня, который составляет 86 %.

По показателю «плотность автомобильной сети дорог», который составляет 266,4 км на 1000 кв. км территории, Гомельская область занимает отстающее место в сравнении с другими областями, что также объясняется историческим развитием.

Через Гомельскую область проходит всего около 10 % от всего объема перевозок грузов автомобильным транспортом по стране. Даже несмотря на столь небольшую долю развитие дорожно-транспортной инфраструктуры заметно отстает от постоянно возрастающих объемов грузовых и пассажирских перевозок, что приводит к перегруженности дорог (особенно на подъездах к границе), низким скоростям движения в транспортных потоках и, в результате, к существенному росту потребления топлива автотранспортом и увеличению выбросов вредных веществ в атмосферу.

Основным же транспортным коридором, проходящим через Гомельскую область, является автомобильная дорога М-8/Е-95 – граница России – Витебск – Гомель – граница Украины. Трасса является участком трансъевропейского транспортного коридора IX, который соединяет Финляндию, Литву, Россию, Республику Беларусь, Украину, Молдову, Румынию, Болгарию и Грецию.

Объем экспорта транспортных услуг в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизился на 3,7 %. На снижение объемов экспорта в значительной степени повлияли взаимные санкции ЕС и России, падение мировых цен на нефть и курса российской валюты, что привело к снижению товарооборота во внешней торговле одновременно с ростом численности подвижного состава у белорусских перевозчиков.

Большая часть объемов международных перевозок грузов осуществляется частными транспортными предприятиями, которые многолетней практикой доказали свою эффективность в сравнении с государственными. Кроме низкого уровня расходов на перевозки у частных имеются и другие преимущества, например, связанные с практикой у восточных соседей частичной оплатой транспортных услуг наличными.

В отличие от частного бизнеса, убыточная деятельность которого недопустима из-за неизбежного банкротства предпринимателя, во главу угла государственных предприятий нередко ставится выполнение доведенных заданий по экспорту услуг. Поэтому иногда автотранспортникам приходится отказываться от более выгодных предложений резидентов Республики Беларусь, выполняя заведомо убыточные заказы нерезидентов [1].

Также к проблемам наращивания экспорта транспортных услуг можно отнести практически не развитый в области воздушный и речной транспорт.

Развитие отрасли транспортных услуг требует в ближайшей перспективе, прежде всего, формирования современных транспортных узлов, обеспечивающих повышение эффективности и надежности перевозок, создание единой транспортно-логистической системы, включающей структуры как государственной, так и частной форм собственности, а также создание сети логистических центров.

Строительная отрасль Гомельской области занимает второе место в республике как по количеству организаций, задействованных в данном секторе народного хозяйства, так и по объемам выполняемых работ.

За прошедший год экспорт строительных услуг увеличился как по Гомельской области (на 45 % и составил 59006 тыс. долл. США), так и по стране в целом. Предприятия Министерства строительства и архитектуры в 2014 году увеличили объём экспорта услуг почти в два раза по сравнению с 2013 годом до 196400 тыс. долл. США. Однако, существуют проблемы, которые сдерживают развитие экспортного потенциала строительных услуг.

География экспорта белорусских строительных услуг весьма ограничена, и на сегодняшний день она только начинает складываться. Если составить рейтинг стран, в которые Республика Беларусь поставляет свои строительные услуги, то с явным преимуществом первое место в нем занимает Россия, на втором — Венесуэла, третье и последующие места — Китай, Литва, Германия, Украина.

К проблемам экспорта строительных услуг можно отнести:

- зависимость отечественных строительных фирм от российского рынка. В последнее время на российский рынок стали выходить всё больше строительных организаций, на фоне которых белорусские выглядят неконкурентоспособными;
- девальвация национальных валют в странах ЕЭП и в первую очередь в России, т. к. все экспортные контракты заключаются в российских рублях. Потери во внешней торговле товарами от изменения курса российского рубля в 2014-м составили более 60 млн. долл., что находит отражение в развитии сферы строительных услуг;
- падение ценовой конкурентоспособности в связи с ростом цен на энергоресурсы. Импортируемые в страну энергоресурсы привязаны к американской валюте (удельный вес энергетических затрат в себестоимости ряда энергоёмких производств достигает 50 %).

Нуждаются в преобразовании методы и формы в строительном комплексе, чтобы расширить перечень услуг на экспорт. Выходить на внешние рынки нужно через новые организационные формы, например, инжиниринговые структуры. Строительным организациям следует более активно предлагать свои услуги за рубежом, участвовать во всевозможных тендерах. Пробовать свои силы необходимо во всех регионах. Выход на новые рынки — это возможность получить серьёзные контракты, заработать валюту и загрузить мощности строительных организаций.

В отношении туристического потенциала у Гомельской области по сравнению с другими областями Республики Беларусь привлекательных сторон меньше. Гомельская область зачастую ассоциируется с зоной радиационного загрязнения. И хотя с момента катастрофы на ЧАЭС прошло 28 лет, радиация по-прежнему отпугивает туристов.

Экспорт туристических услуг в 2014 году снизился по сравнению с 2013 годом на 15 % и составил 6237,9 тыс. долл. США. Стоит отметить, что Гомельская область более популярна у туристов из стран дальнего зарубежья, чем у туристов из стран СНГ. Так в 2012 году 61,5 % туристов приехали в Гомельскую область из стран вне СНГ.

Одной из главных причин низкой туристической активности в регионе принято считать проблему слабо развитого гостиничного бизнеса в регионе. В 2013 году в области насчитывалось 76 гостиниц, при этом лишь 4 гостиницам присвоено 3 звезды по международной классификации. Для области с главным городом-полумиллиоником отсутствие 4-звёздочных отелей является отрицательным фактором.

В период 2009–2013 гг. было построено 27 отелей. Однако, с увеличением их числа уменьшается среднегодовая загруженность. Если в 2009 году средняя загрузка составляла 46 %, то в 2013 году — 37 %. Это объясняется тем, что с увеличением числа гостиниц, не происходит увеличения числа клиентов. Проблема заключается в том, что в Гомельской области строят гостиницы без звёзд, ориентированные на тот же сегмент рынка, что и существующие, вместо того, чтобы сосредоточиться на повышении качества предоставляемых услуг.

Ещё один немаловажный фактор повышения имиджа области у туристов – наличие и качество предоставляемых услуг объектами придорожного сервиса. На 1 января 2014 года в Гомельской области насчитывалось 194 торговых и 64 объекта придорожного сервиса, оказывающих платные услуги. Объём платных услуг в 2013 году составил 15110,6 млн. руб., что в полтора раза больше, чем в 2012 году. Большая часть от данного объёма (9662,8 млн. руб.) приходится на станции технического обслуживания. Ежегодно количество объектов растёт, так же как и растут объёмы платных услуг ими предоставляемых, что положительно сказывается, как на транзитном, так и на въездном туризме Гомельской области.

Рассматривая туризм в Гомельской области, нельзя оставить без внимания санаторно-курортный туризм. В 2013 году наблюдается спад популярности данного вида туризма по Республике Беларусь, в целом, и по Гомельской области, в частности.

Причиной спада популярности гомельских санаториев является повышение цен на отдых в них. В среднем цены выросли на 20–25%, что поставило санатории Гомельской области в один ценовой диапазон с санаториями Подмосковья и Кавказских минеральных вод. Гомельские санатории потеряли своё главное преимущество в конкуренции – дешевизна предоставляемых услуг, что, впоследствии, и привело к спаду посещаемости [2].

Несмотря на первоначальный рост агроэкотуризма в Гомельской области, в 2013 году наблюдалось снижение его популярности – число субъектов агроэкотуризма начало снижаться.

Снижение числа субъектов агротуризма в 2013 году можно объяснить тем фактом, что из-за низкой налоговой ставки и легкости процедур начала бизнеса, многие сельские предприниматели начали дело «ради развлечения». Однако с течением времени многие из таких предпринимателей отказываются от данного вида бизнеса. К факторам, сдерживающим развитие агроэкотуризма владельцы агроусадёб, в первую очередь, относят отсутствие взаимодействия между усадьбами и областными, районными органами власти. Экобизнесмены отмечают такие факты, как отсутствие указателей и асфальтированных дорог, ведущих к некоторым усадьбам, грамотной рекламы и продвижения белорусского агроэкотуризма со стороны государства. Владелец агроусадёб предлагается заниматься этими вопросами самостоятельно [3].

Событийный туризм в Гомельской области является единственным видом туризма, который постепенно повышает популярность. Раз в два года в Гомеле проводится международный фестиваль хореографического искусства «Сожскі карагод», в котором активное участие принимают творческие коллективы из разных стран. Ежегодно число участников превышает 1500 человек [2].

Так же на территории Гомельской области проходят такие международные фестивали как «Славянское единство», «Славянские театральные встречи», «Ренессанс гитары», «Арт-сессия». Можно отметить, что повседневная жизнь Гомельской области постепенно насыщается международными событиями, что привлекает всё больше туристов. Поэтому можно сделать вывод, что основная проблема развития туризма в Гомельской области заключается не в сложности привлечения туристических потоков, а в недостаточных усилиях предпринимаемых для этого. Области стоит начать развивать новые виды туризма, заняться маркетинговым продвижением региона.

Таким образом, одним из приоритетных направлений развития экономики Гомельской области должно явиться развитие и расширение экспортного потенциала сектора услуг. В связи с невысоким экспортным потенциалом высокотехнологичных услуг информационного, делового и научно-технического характера, пользующихся повышенным спросом на рынках экономически развитых государств, в ближайшей перспективе следует создать оптимальные условия для развития сектора трудоёмких услуг (транспортные, строительные, туристические) с постепенным повышением уровня наукоёмкости экспортируемых услуг и товаров.

Литература

1 Петрушко, В. Экспорт «едет». Вниз... [Электронный ресурс] / Транспортный вестник. – 2015. – URL: <http://www.transport-gazeta.by> (дата обращения: 10.04.2015).

2 Майоров, Е. Проблемы развития туризма в Гомельской области [Электронный ресурс] / Стратегическая мысль. – 2015. – URL: <http://gomel-experts.org> (дата обращения: 11.04.2015).

3 Майоров, Е. Сельские бизнесмены закрывают агроэкоусадьбы [Электронный ресурс] / ЕвроБеларусь. – 2015. – URL: <http://eurobelarus.info> (дата обращения: 11.04.2015).

УДК 330.142,22 (510)

Ю. В. Пинчук

КИТАЙ НА РЫНКЕ ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

Ссудные капиталы ведущих развитых стран все больше становятся интегрированной частью мирового рынка ссудных капиталов, на котором концентрируются спрос и предложение на этот капитал в рамках всего мирового хозяйства. В статье описано состояние внешнего долга КНР, взаимодействие с финансовыми институтами и пути решения возникающих проблем в КНР.

Вовлечение Китая в мировой рынок проявилось в увеличении роли иностранного капитала в экономике.

О состоянии внешнего долга Китая свидетельствует его динамика, представленная на рисунке 1.

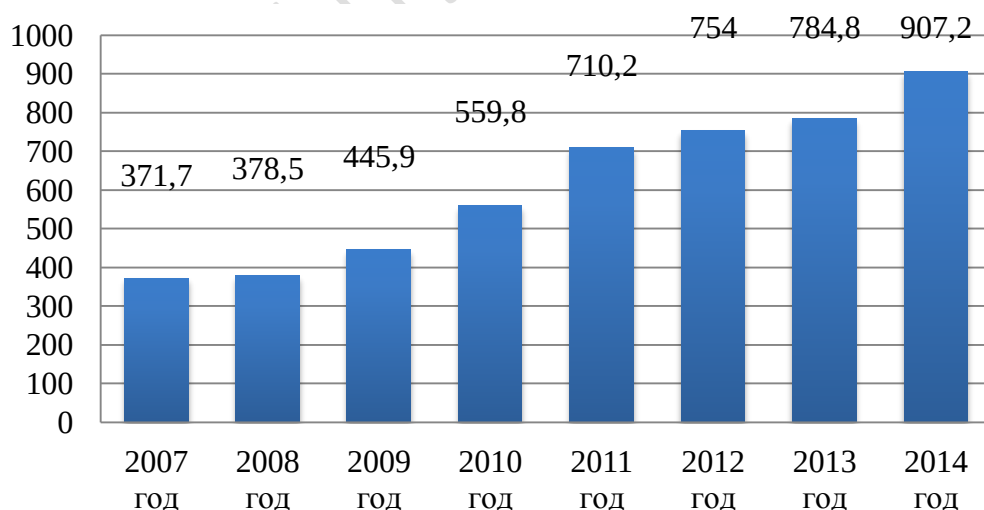


Рисунок 1 – Внешний долг Китая, 2007–2014 гг., млрд. долл. США [1]

Валовой внешний долг Китая в 2013 году составил 784,80 млрд. долл. США, а в 2014 году составил 907,2 млрд. долл., увеличившись на 122,4 млрд. долл. США.

Динамика внешнего долга КНР показывает тенденцию к увеличению, общая долговая нагрузка экономики КНР выросла до 251 % ВВП. Гарантией погашения внешнего долга Китая служат государственные золотовалютные резервы. Они превышают 3 трлн. долларов США.

В настоящий момент соотношение внешних обязательств КНР к ВВП страны составляет 8,96 %, в то время как основная часть валовой задолженности приходится на краткосрочные займы [1].

Проблема заключается в том, что число потенциально не возвращаемых кредитов в Китае постоянно растет. На сегодняшний день Китай дорого платит за поддержание своего экономического роста, число отдаваемых долгов за счет новых долгов продолжает расти. Таким образом, в КНР возможен новый финансовый пузырь.

Основным кредитором Китая по линии официальной помощи развитию является Япония. Китай активно сотрудничает с Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком, Международным банком реконструкции и развития (МБРР). Так же Китай взаимодействует с такими финансовыми институтами как: Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ) и Банк развития БРИКС (Россия, Китай, Индия, Бразилия и Южноафриканская Республика).

Китай обладает громадными по мировым меркам резервами, что позволяет ей влиять на экономику всей планеты. КНР ставит перед собой задачу отказаться от расчетов исключительно в долларах – это долгосрочная задача некоторых развивающихся стран [2].

В Китае продолжается работа по заключению двусторонних валютных соглашений по созданию своп-линий.

Главная цель этой политики – продвижение юаня на мировой арене и его более активное использование в глобальной торговле и финансовых сделках. Несмотря на то, что большая часть торгового оборота приходится на развивающиеся страны, расчеты преимущественно ведутся в долларах. Китай решает эту проблему через своп-линии.

Валютный своп заключается для облегчения финансовых операций в регионах мира. Заключив соглашение о своп-линии, правительства могут пользоваться иностранной валютой, эмитируя внутреннюю и сразу же обменивая ее. То есть центральные банки, с кем Китай подписал валютные свопы, могут выдавать кредиты своим банкам в юанях [3].

Стоит отметить, что со стороны властей Китая прослеживается довольно четкий курс по созданию валютных своп-линий с развивающимися странами. Среди партнеров в сделках с Китаем Австралия, Новая Зеландия, Бразилия, Сингапур, Гонконг, Таиланд, Аргентина, Малайзия и ряд других стран. В таблице 1 представлены страны заключившие своп-линии.

Таблица 1– Страны, заключившие соглашение о своп-линиях с Китаем [3].

Страна	Объем своп-линии, млрд долл. США	Дата подписания соглашения	Срок соглашения
ЕС	56,35	9 октября 2013	3 года
Индонезия	16,10	2 октября 2013	3 года
Великобритания	32,20	22 июня 2013	3 года
Бразилия	30,59	26 марта 2013	3 года
Сингапур	48,30	7 марта 2013	3 года
Австралия	32,20	20 марта 2012	3 года
Малайзия	28,98	8 февраля 2012	3 года
ОАЭ	5,64	17 января 2012	3 года
Таиланд	11,27	22 декабря 2011	3 года
Гонконг	64,40	22 ноября 2011	3 года
Южная Корея	57,96	26 октября 2011	3 года
Узбекистан	0,11	19 апреля 2011	3 года
Новая Зеландия	4,03	18 апреля 2011	3 года
Аргентина	11,27	2 апреля 2011	3 года
Беларусь	3,22	11 марта 2009	3 года

Всего за четыре года объем заключенных своп-соглашений вырос в 350 раз, а Китай значительно усилил роль юаня на международной арене и снизил свою зависимость от доллара. Договор будет действовать в течение трех лет и может быть продлен. Максимальный объем своп-линии составляет 45 млрд. евро.

В результате в период с 2009 по 2014 год объем депозитов в юанях за пределами КНР вырос в 10 раз, юань резко прогрессирует в рейтинге наиболее используемых в международных расчетах валют. По данным SWIFT (Сообщества всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций), в мае 2014 года юань стал седьмой валютой в этом качестве, при том, что еще в январе 2013 года он занимал 13 место, а в 2012 году – 20 место. Доля юаня в международных платежах на тот же период мая 2014 года составила 1,5%, увеличившись почти в 3 раза за полгода (с 0,6%).

Большой рост доли юаня в международных расчетах происходит за счет Европы. Банки и компании европейских государств активно увеличивают объемы транзакций с материковым Китаем и Гонконгом с использованием этой валюты. За год – с мая 2013 по май 2014 года – доля юаня в обороте между странами еврозоны и Китаем выросла с 19 % до 29 %, а между странами, не входящими в еврозону, и Китаем – с 25 % до 38 %. Юань занимает также 58 % в обороте со странами Среднего Востока и 66 % – с Центральной и Латинской Америкой. Операции с юанем проходят в основном через специальные зарубежные центры, созданные при содействии китайских властей [3].

В частности, страны БРИКС по размеру совокупного номинального ВВП (около 16 трлн долларов в 2013 году) примерно равны ведущим мировым центрам – США (16,8 трлн) и ЕС (17,35 трлн). По размеру ВВП по паритету покупательной способности эти государства уже значительно превышают и американскую и европейскую экономики – 30 трлн. долл. США против 16,8 трлн. долл. США, у США и 17,4 трлн. долл. США, у ЕС. Возможности государственных финансов у крупнейших развивающихся экономик превосходят ресурсы развитых стран: по совокупному размеру международных резервов страны БРИКС с показателем около 5,2 трлн. долларов превышают США (145 млрд. долл. США) в 36 раз, а совокупные резервы стран ЕС (около 900 млрд.) примерно в 6 раз. На рисунке 2 представлены совокупные объемы объявленных капиталов основных международных финансовых институтов.

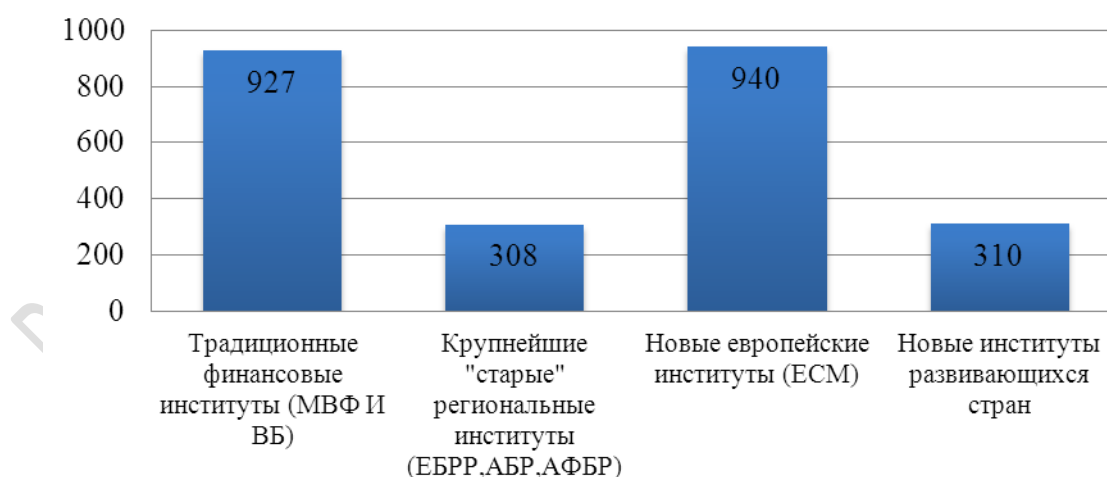


Рисунок 2 – Совокупные объемы объявленных капиталов основных международных финансовых институтов, млрд. долл. США [2]

Взаимодействуя со странами БРИКС, у Китая есть возможность больше ускорить рост своей экономики, а также приобрести новых партнеров на международной арене.

Для решения проблем КНР нужно уделить внимание внутренней задолженности страны, стараясь сократить число локальных долгов, снизить финансовые риски и укрепить банковскую систему страны.

Несмотря на спад, китайская экономика создаст огромный импульс для будущего развития. КНР все еще остается одной из главных движущих сил для развития мировой экономики. Ежегодный вклад Китая в ее рост может составить 1 % – в том случае, если китайская экономика стабилизируется и сохранит семипроцентные темпы роста [4].

Китай станет крупнейшей экономикой к 2030 году. Однако темпы роста китайской экономики значительно замедлятся после 2020 года в результате действия следующих факторов: старения населения страны, снижения доходности инвестиций (в настоящее время Китай демонстрирует высокие темпы роста капиталовложений). Доля ВВП США, рассчитанном по ППС, будет постепенно уменьшаться примерно с 17 % в настоящее время до примерно 14 % к 2050 году. Китаю необходимо более активно разрабатывать инновационные решения для повышения производительности труда, не копируя существующие технологии производства.

Литература

1 Государственный долг [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.fondsk.ru> (дата обращения: 25.04.2015).

2 Новые финансовые институты развивающихся стран [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.academia.edu> (дата обращения: 24.04.2015).

3 Отказ Китая от доллара [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.vestifinance.ru> (дата обращения: 23.04.2015).

4 Price water house Coopers: Прогноз развития мировой экономики с 2015 до 2050 года [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://gtmarket.ru> (дата обращения: 25.04.2015).

УДК 351.84

Ю. Р. Рубан

СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ: ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Научная работа посвящена рассмотрению социальной формы предоставления жилья. Прослеживается история развития и причины возникновения социального жилья, как в Беларуси, так и за рубежом. В работе рассматриваются причины беспокойства инвалидов, сравниваются обращения текущего года с предыдущим. Также описывается порядок предоставления и категории населения, которые имеют право на получения жилья на льготных условиях; методики, которые давно используются в Германии, Швеции, США и Литве и целесообразность их применения в Республике Беларусь.

«Социальным» является жилье всех форм собственности из жилищного фонда социального назначения, которое бесплатно предоставляется на основе договора найма на определенный срок гражданам, которые нуждаются в социальной защите.

История развития социального жилья насчитывает не одно десятилетие. Программы по обеспечению граждан жильем по низким ценам или и вовсе бесплатным реализовывались во многих государствах: СССР, Китае, Канаде и других странах. В каждом из них появление социального жилья было обусловлено своими причинами. К примеру, в китайском Гонконге такую программу строительства жилых помещений

приняли в середине прошлого века из-за необходимости восстановления северо-западного района после пожара, который оставил без крыши над головой 53 тысячи человек. Там было решено снести большую часть зданий, «выживших» при пожаре, и построить на их месте недорогие пожаробезопасные многоэтажки.

Согласно Конституции Республики Беларусь, гражданам, нуждающимся в социальной защите, жилище предоставляется государством и местным самоуправлением бесплатно или по доступной для них плате в соответствии с законодательством.

Порядок предоставления жилых помещений социального пользования определен нормами Жилищного кодекса Беларуси. Право на получение жилого помещения социального пользования предоставлено отдельным категориям граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

В частности, к ним относятся граждане, жилые помещения которых стали непригодными для проживания из-за чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, боевых действий и террористических акций; граждане или их дети, имеющие заболевания, при которых совместное проживание с ними в одной комнате или однокомнатной квартире невозможно. Могут рассчитывать на получение социального жилья дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, Герои Беларуси, Советского Союза и Социалистического Труда, полные кавалеры орденов Славы и Трудовой Славы, ветераны и инвалиды Великой Отечественной войны и инвалиды боевых действий на территории других государств. Граждане, уволенные в запас из числа военнослужащих и лиц начальствующего и рядового состава Следственного комитета, органов внутренних дел, департамента финансовых расследований Комитета государственного контроля, органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям, получивших ранения, контузии, увечья и заболевания при исполнении служебных обязанностей.

Кроме того, на получение социального жилья могут претендовать инвалиды с детства вследствие ранения и других увечий, полученных во время боевых действий, граждане, заболевшие и перенесшие лучевую болезнь после катастрофы на Чернобыльской АЭС или других радиационных аварий. «Бесплатное» жилье могут получить неработающие одинокие инвалиды I и II группы, неработающие одинокие пенсионеры, граждане, в семьях которых есть дети-инвалиды, а также отдельные категории граждан, чей среднемесячный совокупный доход на каждого члена семьи не превышает утвержденного бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения, исчисленного за 12 месяцев, предшествующих постановке на учет нуждающихся. Например, на социальное жилье с учетом доходов имеют право граждане, проживающие в домах-интернатах для престарелых и инвалидов, которым установлена III группа инвалидности, многодетные семьи и матери, получившие звание «Мать-героиня» или награжденные орденом Матери, Материнской славы, медалью Материнства, граждане, взявшие на воспитание троих и более детей-сирот.

Социальное жилье предоставляется этим категориям граждан на неограниченный срок, при этом плата за него не взимается. Граждане имеют только право на владение и пользование жилым помещением, то есть его нельзя приватизировать, обменять, разделить или сдать в поднайм.

В топ-три беспокойств белорусских инвалидов входят достаточность жизненного уровня и социальной защиты, вопросы труда и занятости, а также доступность. Тройка лидеров не меняется уже несколько лет. Таковы наблюдения Офиса по правам людей с инвалидностью, основанные на обращениях, поступивших к его юристам за последний год.

В Офис по правам за год поступила без малого тысяча обращений. В гиперподавляющем большинстве обращаются именно люди с инвалидностью. Чаще с жалобами либо с апелляцией к нарушению прав, значительное число случаев затрагивает несколько сфер жизни. «Клиент» Офиса – чаще всего инвалид I-й группы. Ведь перед остальными больше возможностей самостоятельно справиться с проблемой. Впрочем, за

человека с инвалидностью обращаются и родственники или работники социальных служб. И в половине случаев «клиент» – минчанин, более информированный и настроенный большим городом на борьбу. Регионы останавливает как расстояние, так и стереотип периферии – мол, «если в столице столько барьеров, то уж куда нам торопиться».

Офис по правам наглядно иллюстрирует ситуацию в традиционном, проблемном секторе доступности, львиную долю которого занимает безбарьерная среда. И самое болезненное, что вопросы, поступающие в Офис, из года в год одинаковы. Вопросы жилья, от получения его до безбарьерности – наиболее острые и проблемные? И тянут из вовлеченных в их разрешение много сил. Все от формального подхода и взгляда на инвалидов как на «безликую массу».

Инвалидам надоело быть объектами помощи? Такие мысли рождает сравнение тем обращений этого года с предыдущими. Инвалиды учатся сами добиваться достойного жизненного уровня и значительно больше волнуются по поводу доступности, занятости и здоровья. То есть занимают активную жизненную позицию, настойчиво хотят взять свое будущее из государственных в свои руки. И как следствие «активизации» повысился интерес к доступу к правосудию.

Если сравнивать с выводами прошлого года, они очень похожи. Фактически, ситуация является замороженной. А неразрешенность годами ситуации всегда ведет к ухудшению. Снова мы не смогли зафиксировать ни одного серьезного разбирательства с нарушением безбарьерной среды – то есть с установлением виновных, с санкциями, – кроме своевременного решения проблем [1].

По состоянию на первое января текущего года, в Беларуси по договорам найма жилого помещения социального пользования государственного фонда предоставлено около 14 800 жилых помещений социального пользования. Из них 1828 было предоставлено в прошлом году. При этом право на получение социального жилья имеют 19,8 тысяч граждан.

Однако не всегда жилые помещения социального пользования радуют своих новых обитателей.

Предоставляемое жилое помещение должно соответствовать санитарным и техническим требованиям, предъявляемым к жилым помещениям. При получении социального жилья его новые обитатели подписывают акт приема-передачи жилого помещения. Если жилое помещение не соответствует требованиям, предъявляемым к жилым помещениям, оно должно быть приведено в порядок в соответствии с такими требованиями. После этого благоустройством своих жилых помещений должны заниматься сами жильцы. В дальнейшем замена и ремонт вышедшего из строя электрического, газового, санитарно-технического и другого оборудования будет производиться за счет наймодателя только при проведении капитального ремонта. Если предоставленное социальное жилье не устраивает жильцов, они могут написать отказ от него [2].

Состояние безбарьерной среды в Беларуси нельзя назвать идеальным. Несмотря на то, что только в Минске за 2014 год с учетом безбарьерной среды были оборудованы 326 объектов, этого недостаточно. Кроме того, многие объекты, признанные доступными, остаются такими только на бумагах. А по факту – инвалидам «не по плечу»: то слишком большой уклон пандуса, то непреодолимые бордюры или узкие двери.

Республиканская ассоциация инвалидов-колясочников предлагает применить методики, которые давно используются в Германии, Швеции, США и Литве. Многие из обозначенных наработок целесообразно использовать в Беларуси, рассмотрим те, которые касаются обустройства жилых домов для инвалидов.

1 Дверные пороги в домах-интернатах, реабилитационных центрах, квартирах для инвалидов.

В зарубежных странах разработали специальное дверное приспособление, с помощью которого пороги самостоятельно «прячутся», когда дверь открывается. В то же время,

когда дверь закрывается, пороги становятся на место, сохраняя, таким образом, тепло и звук в помещении. Секрет в уплотнительных резинках, которые поднимаются под действием магнита. Они устанавливаются на любую дверь, даже пластиковую; «родной» порог при этом срезается. Такие двери позволяют беспрепятственно проехать инвалиду.

2 «Умный» грузовой лифт.

В медицинских учреждениях есть грузовые лифты, в которых обычно перевозят пациентов на каталках или ими пользуются инвалиды-колясочники. В нашей стране такие лифты обслуживают специальные лифтеры, в то время как за рубежом уже давно установлена «умная» система. Это необходимо для того, чтобы лифтами могли воспользоваться только в специальных случаях (например, отвезти пациента в реанимацию), они не для общего пользования. Например, в Швеции в учреждениях со специальными лифтами на полу нарисован квадрат, к которому необходимо только подвести что-то металлическое (каталку, инвалидную коляску), как сразу же срабатывает кнопка вызова лифта. Простой человек не сможет воспользоваться этим лифтом. Благодаря такому устройству оптимизируется система здравоохранения!

Литература

1 Офис по правам людей с инвалидностью. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.disright.org> (дата обращения: 13.04.2015).

2 Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Жилищный кодекс Республики Беларусь. – Минск, 2012. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 13.04.2015).

УДК 336.748 : 339.924

И. Ю. Соловей

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье предложен методический инструментарий прогнозирования обменного курса белорусского рубля, основанный на построении эконометрической модели с использованием метода математической прогнозной экстраполяции, которая позволяет повысить точность прогнозов курса национальной валюты в условиях экономической интеграции. С помощью корреляционно-регрессионного анализа доказана зависимость обменного курса от таких макроэкономических параметров, как изменение денежной массы, уровень процентных ставок в экономике и сальдо торгового баланса.

В качестве инструментария, позволяющего повысить точность прогнозирования валютного курса с учетом множественности курсообразующих факторов и нестабильности (изменчивости) значений их количественных параметров, можно использовать методы экономико-математического моделирования и прогнозирования: корреляционно-регрессионный анализ и построение эконометрических моделей, где в качестве результирующего показателя будет выступать официальный курс белорусского рубля по отношению к основным валютам.

Важнейшими количественно измеримыми факторами, прямо или косвенно воздействующими на валютный курс, на наш взгляд, являются: объем ВВП, величина денежной массы в обращении, уровень инфляции, уровень процентных ставок, сальдо платёжного баланса страны, объем золотовалютных резервов страны [4].

Кроме того, в качестве фактора, учитывающего специфику курсообразования в Республике Беларусь в условиях привязки к корзине валют, основной удельный вес в которой сегодня составляет российский рубль, выступает уровень цен на нефть. Выбор данного фактора обусловлен его непосредственным влиянием на устойчивость курса российского рубля ввиду существующих сегодня структурных дисбалансов в российской экономике, испытывающей острую зависимость от экспорта энергоносителей. Российский рубль, в свою очередь, по мере усиления интеграционных процессов всё больше воздействует на позиции национальной валюты нашей страны.

Для целей настоящего исследования нами использовался стохастический факторный анализ, т.к. он исследует влияние факторов, связь которых с результирующим показателем является неполной или вероятностной (корреляционной), а также метод математической прогнозной экстраполяции [5].

Для построения корреляционно-регрессионной модели мы проанализировали ежемесячные данные за последние шесть лет (2009–2014 гг.) (число наблюдений в 10 раз превышает число переменных) [6], [7].

Далее мы выяснили наличие корреляционной связи между значением валютного курса и каждым факторным признаком. Анализ коэффициентов парной корреляции показал, что зависимая переменная Y по трём валютам (доллар, евро, российский рубль) имеет тесную взаимосвязь со всеми факторами, кроме X_6 (ИПЦ), поэтому мы исключили его из регрессионного уравнения. Факторы ВВП и объём золотовалютных резервов были исключены из модели по причине их высокой мультиколлинеарности с другими факторами. Кроме того, фактор X_7 (цена на нефть) исключён из эконометрической модели обменного курса белорусского рубля к доллару из-за недостаточно тесной взаимосвязи. Для оценки надёжности полученных уравнений мы проанализировали его важнейшие параметры по каждой из валют.

В качестве примера рассмотрим корреляционно-регрессионные параметры для доллара США. Значимость коэффициентов уравнения множественной регрессии мы оценили с помощью t -критерия Стьюдента. Табличное значение t -критерия Стьюдента при 95 процентном уровне значимости и 65 степенях свободы составляет 1,27. Условию $t_{\text{расч}} > t_{\text{табл}}$ соответствуют все коэффициенты, соответственно коэффициенты α_1 , α_2 и α_3 существенны (значимы).

Коэффициент множественной корреляции равный 0,97, показывает высокую тесноту связи зависимой переменной с тремя включенными в модель объясняющими факторами. Коэффициент детерминации показывает, что около 94% вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием включенных факторов.

Значимость уравнения регрессии мы оценили на основе вычисления F -критерия Фишера. По данным расчётов $F=335,2$. Табличное значение F -критерия при доверительной вероятности 0,95 равно 19,48. Так как $F > F_{\text{табл}}$, уравнение регрессии следует признать статистически надёжным и пригодным для целей нашего исследования [3]. Уравнение регрессии зависимости обменного курса белорусского рубля к доллару от денежной массы, ставки рефинансирования и состояния торгового баланса представим в следующем виде:

$$Y = 471 + 37X_1 + 85X_2 - 36X_3, \quad (1)$$

где Y – обменный курс белорусского рубля к доллару;
 X_1 – денежная масса;
 X_2 – ставка рефинансирования;
 X_3 – сальдо торгового баланса.

На основе полученных данных мы можем спрогнозировать значения денежной массы, ставки рефинансирования и сальдо торгового баланса на первый квартал 2015 года (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Прогнозные значения факторов, влияющих на обменный курс белорусского рубля к основным валютам на I квартал 2015 года

Показатель	На 01.01.2015	На 01.02.2015	На 01.03.2015
Денежная масса, трлн. бел. руб.	255	287	300
Ставка рефинансирования, %	25	41	47
Сальдо торгового баланса, млрд. долларов	–0,62	–0,99	–1,49
Биржевая цена на нефть марки BRENT, долларов за баррель	72	68	60

Построенная нами регрессионная модель, а также прогнозные значения факторов, позволяют спрогнозировать итоговое значение обменного курса белорусского рубля по отношению к доллару по месяцам 2015 года:

$$Y_{01.01.2015} = 471 + 37 * 255 + 85 * 25 - 36 * (-0,62) = 11993 \text{ руб. за 1 доллар.}$$

$$Y_{01.02.2015} = 471 + 37 * 287 + 85 * 41 - 36 * (-0,99) = 14541 \text{ руб. за 1 доллар.}$$

Полученные результаты свидетельствуют о сохранении тенденции ослабления белорусского рубля по отношению к доллару США в 2015 году.

Аналогичная ситуация складывается и с другими валютами, входящими в валютную корзину (евро, российский рубль), однако при анализе динамики их обменного курса по отношению к белорусскому рублю было выявлено также действие такого фактора, как биржевая цена на нефть (рисунок 1).

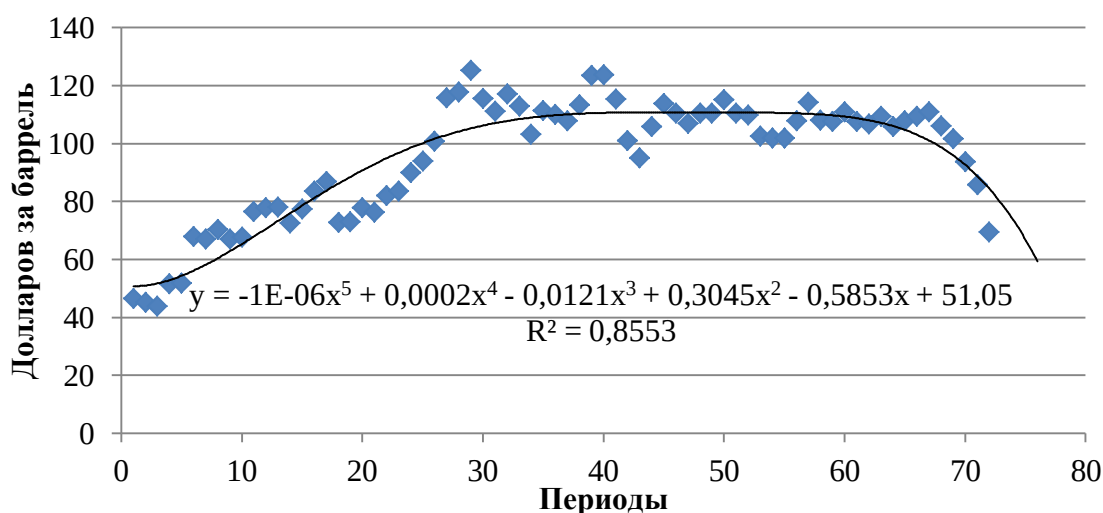


Рисунок 1 – Экстраполяция полиномиальной линии тренда изменения биржевой цены на нефть на I квартал 2015 года

В результате формула регрессионной связи обменного курса белорусского рубля к евро выглядит следующим образом:

$$Y = 617 + 48X_1 + 95X_2 + 378X_3 - 6X_4, \quad (2)$$

где Y – обменный курс белорусского рубля к евро;

X_1 – денежная масса;

X_2 – ставка рефинансирования;

X_3 – сальдо торгового баланса;

X_4 – биржевая цена на нефть.

Итоговое значение прогнозного курса белорусского рубля по отношению к евро составит:

$$Y_{01.01.2015} = 617 + 48 * 255 + 95 * 25 + 378 * (-0,62) - 6 * 72 = 14474 \text{ руб. за 1 евро.}$$

$$Y_{01.02.2015} = 617 + 48 * 287 + 95 * 41 + 378 * (-0,99) - 6 * 68 = 17406 \text{ руб. за 1 евро.}$$

Регрессионная модель зависимости обменного курса белорусского рубля к российскому рублю по отношению к исследуемым факторам имеет вид:

$$Y = -24 + 0,84X_1 + 3,4X_2 + 0,9X_3 - 0,56X_4, \quad (3)$$

где Y – обменный курс белорусского рубля к российскому рублю;

X_1 – денежная масса;

X_2 – ставка рефинансирования;

X_3 – сальдо торгового баланса;

X_4 – биржевая цена на нефть.

Определим прогнозные значения обменного курса белорусского рубля к российскому рублю на I квартал 2015 года:

$$Y_{01.01.2015} = -24 + 0,84 * 255 + 3,4 * 25 + 0,9 * (-0,62) - 0,56 * 72 = 235 \text{ руб. за 1 рос. рубль}$$

$$Y_{01.02.2015} = -24 + 0,84 * 287 + 3,4 * 41 + 0,9 * (-0,99) - 0,56 * 68 = 317 \text{ руб. за 1 рос. рубль}$$

Сравнительный анализ фактических и полученных выше прогнозных значений обменного курса национальной валюты представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительная таблица прогнозных и фактических значений обменного курса белорусского рубля по отношению к основным валютам

Валюта	01.01.2015		01.02.2015	
	прогноз	факт	прогноз	факт
Доллар	11 993	11 900	14 541	15 400
Евро	14 474	14 460	17 406	17 440
Российский рубль	235	207	317	223,5

Описанная выше методика прогнозирования сводится к реализации следующих основных этапов:

- определение важнейших факторов, оказывающих воздействие на обменный курс национальной валюты;
- установление фактического наличия корреляционной связи между обменным курсом национальной валюты и рассматриваемыми факторами;
- построение регрессионного уравнения, проверка его значимости и достоверности, устранение мультиколлинеарности факторов;
- прогнозирование будущего значения факторов, входящих в регрессионное уравнение с использованием математической прогнозной экстраполяции; при необходимости применение метода экспоненциального сглаживания временного ряда;
- определение прогнозного значения обменного курса национальной валюты путём подстановки в регрессионное уравнение спрогнозированных показателей.

Последовательная реализация вышеперечисленных этапов позволила нам спрогнозировать значения обменного курса белорусского рубля по отношению к основным валютам на II квартал текущего года (таблица 3).

Таблица 3 – Прогнозное значение обменного курса белорусского рубля к основным валютам на II квартал 2015 года

Валюта	На 01.05.2015	На 01.06.2015
Доллар	15447	16443
Евро	18080	18991
Российский рубль	345	344

Полученные результаты наглядно демонстрируют, что в ближайшее время продолжится процесс обесценения национальной валюты, что обусловлено, в первую очередь, состоянием внешней торговли и экономики в целом.

В этих условиях правительству необходимо сосредоточить своё внимание на регулировании важнейших макроэкономических параметров, которые воздействуют на позиции белорусского рубля:

- установить целевые ограничения роста объемов денежной массы в стране на конкретный период, опираясь на возможности регулирования скорости обращения денег в экономике (что следует из уравнения Фишера) [8];

- гибко использовать такой инструмент денежно-кредитной и валютной политики как ставка рефинансирования, являющийся индикатором инфляционных процессов, протекающих сегодня в Республике Беларусь;

- обеспечить и всемерно содействовать сохранению положительного сальдо внешней торговли, как основного источника иностранной валюты для развития экономики страны.

Предложенная методика позволяет не только прогнозировать валютный курс, но и указывает на конкретные причины (факторы) кризисных явлений на валютном рынке, анализ которых необходим для выработки комплекса мер по оздоровлению валютной сферы. В тоже время, точность прогноза зависит от международной позиции доллара, евро и российского рубля. Поэтому возможные резкие колебания указанных мировых валют из-за политических или экономических потрясений не могут быть учтены при прогнозировании и могут снижать точность произведенных расчетов [9].

Примером может служить резкое ослабление российского рубля на мировых рынках, начиная с осени 2014 года на фоне экономических и политических санкций Европейского союза. В результате обменный курс белорусского рубля симметрично снижается по отношению к российскому рублю, что, однако, не означает реального укрепления национальной валюты.

Литература

1 Соглашение о согласованных принципах валютной политики: закон Республики Беларусь от 28.12.2010 № 212-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – №312. – 2/1758.

2 О ратификации Договора об Евразийском экономическом союзе: закон Республики Беларусь от 09.10.2014 № 193-3 //Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2014. – 2/2191.

3 Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учебное пособие // И. В. Орлова, В.А. Половников. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 389 с.

4 Chinn, M. Real Exchange rates /M. D. Chinn // University of Wisconsin. – Madison And National Bureau of Economic Research, 2006. – 7 p.

5 Система эконометрических моделей для анализа, прогнозирования и оценки вариантов денежно-кредитной политики // В.И. Малюгин [и др.]. – Исследования Национального банка Республики Беларусь, 2005. – 1[2]. – 41 с.

6 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 28.01.2015).

7 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 04.02.2015).

8 Engel, C. Exchange-Rate Models / C. Engel // The National Bureau of Economic Research Reporter: Research Summary, 2006. – 4 p.

9 Маркусенко, М. Модификация валютной политики Беларуси в условиях интеграционных процессов / М. Маркусенко // Банковский вестник. – 2013. – № 7. – С. 13–20.

УДК 338.33:658.628:658.821 (476.2-37 Речица)

О. И. Стрижак

МОДЕРНИЗИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»

В статье рассмотрены основные пути модернизации ассортиментной политики на ОАО «Речицкий метизный завод». Предложены мероприятия, с помощью которых предприятие будет иметь возможность повысить объёмы продаж своей продукции и выйти на новые конкурентные рынки. Рассчитаны показатели, за счет которых предполагается повысить прибыль данного предприятия, и эффективность предложенных мероприятий по повышению объемов продаж продукции ОАО «Речицкий метизный завод».

Совершенствование ассортиментной политики предприятия является одной из важнейших задач, которая стоит как перед производственными, так и перед торговыми компаниями.

Расширения ассортимента, которое позволит учитывать вкусы различных потребителей, приведет к увеличению прибыли практически любого предприятия. С другой стороны, необходимо помнить об издержках для производства или продажи того или иного вида товара, а также об основных принципах ассортиментной политики, которые включают в себя как расширение, так и сокращение ассортимента готовой продукции, а также обновление и гармонизацию ассортимента.

Эффективная ассортиментная политика в основном зависит от умения планировать ассортимент, прогнозировать с высокой вероятностью структуру потребительского спроса.

Для укрепления позиций завода на рынках, на которых присутствует ОАО «Речицкий метизный завод», и продвижения на новые рынки планируется проводить следующие мероприятия: расширение продаж машинных калиброванных гвоздей, сваренных в катушки и склеенных полипропиленом, изделий с горячецинковым покрытием;

сертификация гвоздей по европейским стандартам; расширение продаж самонарезающих винтов и универсальных шурупов; расширение объема продаж специальной продукции путем сокращения сроков изготовления, постоянного накопления на складе изделий, пользующихся наибольшим спросом; участие в специальных выставках в Германии, Российской Федерации; продвижение товара путем продаж через существующую дилерскую сеть.

Основной целью предприятия в области качества на 2011–2016 год должно являться: достижение высокого уровня качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции; удовлетворение требований потребителей в срок и с минимальными затратами; рост благосостояния всех работников; расширение рынков сбыта выпускаемой продукции; постоянное совершенствование системы менеджмента качества предприятия.

На достижение целей по совершенствованию ассортиментной политики должно быть направлено решение следующих задач.

В области достижения высокого уровня качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции:

- формирование условий, обеспечивающих постоянное повышение качества продукции и безопасность производства;
- реконструкция, модернизация и обновление парка оборудования;
- получение устойчивой прибыли, направляемой на развитие производства и решение социальных проблем коллектива;
- освоение новых сегментов рынка сбыта путем развития маркетинговых исследований.

В области работы с потребителями: установление долгосрочных деловых и партнерских взаимоотношений с потребителями и привлечение новых потребителей; повышение удовлетворенности потребителей; увеличение объемов продаж. В области работы с поставщиками: постоянное взаимодействие с поставщиками с целью обеспечения производства качественным сырьем и материалами; совершенствование системы поставок.

В области работы с персоналом: обеспечение приверженности сотрудников принципам менеджмента качества; вовлечение персонала в работу по улучшению качества и культуры труда путём совершенствования системы мотивации; развитие делового сотрудничества между подразделениями; систематическое обучение и повышение квалификации кадров.

В области работы по совершенствованию системы менеджмента качества предприятия: обеспечение функционирования системы качества во всех подразделениях предприятия; систематическое проведение внутренних проверок и оперативного устранения выявленных несоответствий; постоянное совершенствование системы качества в направлении обеспечения ее соответствия требованиям МС ИСО 9001.

Ежегодно разрабатывается заводская «Программа качества», в которой устанавливаются цели в области качества предприятия и подразделений, мероприятия по достижению целей, сроки выполнения и ответственные. Важнейшим условием выполнения данного плана производства продукции является наличие рабочей силы и правильное ее использование.

Предприятием ведется работа по обновлению технологического процесса выпуска крепежа и обновления парка соответствующего оборудования с целью дальнейшей сертификации продукции на соответствие мировым стандартам.

Мероприятия по совершенствованию ассортиментной политики ОАО «Речицкий метизный завод» должны включать в себя: дальнейшее расширение ассортимента выпускаемых специальных видов винтов, шурупов; расширение выпуска гвоздей американского стандарта FF; выход на проектную мощность производства горячего оцинкования труб и крупногабаритных конструкций.

После рассмотрения основных конкурентов ОАО «Речицкий метизный завод» и сравнении их выпускаемой продукции, успешно ими освоенной и продаваемой, предприятию необходимо расширять ассортимент, освоить выпуск следующих изделий: американского стандарта FF-N-105 и ASTM F1667.

К продукции данного стандарта относят:

- гвозди общего назначения (commonnails);
- гвозди тарные (boxnails);
- гвозди обшивочные (casingnails);
- гвозди отделочные (finishingnails);
- тонкие гвозди с конической головкой (sinkernails).

Данные изделия пользуются спросом в таких странах как США, Канада, в некоторых странах СНГ и Европы, что говорит о наличии потенциальных клиентов и возможности увеличения прибыли за счет реализации данной продукции.

Для производства предложенной продукции по американскому стандарту FF-N-105 и ASTM F1667 необходимо закупить предприятию специальное оборудование, которое является более производительным и менее энергоемким, чем имеющееся на предприятии.

Оборудование закупается следующее: станки с настраиваемыми параметрами – позволяют изготавливать гвозди различной длины и с другими различающимися свойствами. Стоимость одного станка с такими параметрами составляет 110 млн. руб.

Рассчитаем прибыль от производства 1 тонны гвоздей: цена сырья – стальная проволока для 1 тонны: порядка 10 млн. руб.; оплата электричества за одну смену: 0,1 млн. руб.; зарплата рабочему за смену: 0,3 млн. руб.; расходы на рекламу и логистику: 0,4 млн. руб.; амортизация оборудования: 0,25 млн. руб.; себестоимость 1 тонны гвоздей данного типа: $10 + 0,1 + 0,3 + 0,4 + 0,25 = 11,05$ млн. руб.

Средняя рыночная оптовая стоимость за 1 тонну составляет порядка 15 млн. руб.;

Чистая прибыль за реализацию 1 тонны составит: $15 - 11,05 = 3,95$ млн. руб.

В год можно производить до 100 тонн таких видов гвоздей. При этом прибыль составит: $100 * 3,95 = 395$ млн. руб.

Соответственно стоимость одного оборудования окупится уже примерно через 2 месяца при заданном объеме производства: $110 * 12 / 395 = 3,3$ месяца

Тогда экономический эффект за год от внедрения данного оборудования составит: $395 - 110 = 285$ млн. руб.

Очевидно, что во многом успех предприятия после внедрения оборудования для производства гвоздей американского стандарта FF-N-105 и ASTM F1667 будет зависеть от налаживания сбыта готовой продукции.

При умелой маркетинговой политике и при условии, что цена линии по производству гвоздей составляет около 15 млн. руб., полная окупаемость наступит примерно через 3 месяца.

Данное мероприятие позволит заводу охватить большее количество потребителей и обеспечить расширение ассортимента крепежа пользующейся спросом продукции.

Литература

4 Леонов, А. И. Управление ассортиментом предприятий в условиях современного рынка / А. И. Леонов – М., 2004. – 248 с.

5 Альбеков, А. У. Экономика коммерческого предприятия: учеб. / А. У. Альбеков, С. А. Согомонян – «Феникс», 2002. – 126 с.

6 Методы анализа ассортиментной политики [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://knowledge.allbest.ru> (дата обращения: 16.03.2015).

Я. И. Трегубова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены предпосылки развития и современные тенденции делового туризма в стране. Особое внимание уделено созданию и поддержанию благоприятного имиджа городов и регионов как средства привлечения внимания иностранных бизнес-туристов к Беларуси. Выделены факторы, негативно влияющие на развитие делового туризма страны. Определены условия для привлечения бизнес-туристов. Развитие делового туризма является необходимым условием расширения сферы бизнес-контактов, повышения экономического потенциала Республики Беларусь и ускорения ее интеграции в мировое сообщество.

На сегодняшний день одно из самых прибыльных и перспективных направлений туристической индустрии – деловой туризм, то есть путешествия со служебными или профессиональными целями без получения доходов по месту временного пребывания. В Беларуси существуют предпосылки развития делового туризма: выгодное географическое расположение в центре Европы, развивающаяся экономика, богатое историческое и культурное наследие, живописные природные ландшафты, высокий стандарт гостиничной сети и ресторанного сервиса. Тем не менее, это вид туризма, находящийся на начальной стадии развития в нашей стране, и его необходимо развивать и совершенствовать.

Деловые поездки в большинстве своем гарантируют расширение круга партнеров, инвесторов, деловых знакомств, а также, что немаловажно, дают почву для новых идей и инноваций в расширении и укреплении бизнес-позиций на рынке. В структуре делового туризма выделяется 2 сегмента: классические деловые поездки (КДП) – командировки с конкретными служебными целями либо поездки для заключения новых бизнес-контрактов – и сегмент, который образует англоязычная аббревиатура MICE (M – Meetings, «встречи»; I – Incentives, «поощрительные поездки»; C – Congresses, «конгрессы» или Conventions, «конференции»; E – Events, «события» или Exhibitions, «выставки») [1, с. 479].

В 2014 г. численность туристов, организованно выезжавших из Республики Беларусь за рубеж, в общей сумме составила 740,5 тыс. человек и увеличилась по сравнению с 2013 г. на 4,5 %. При этом численность туристов, организованно выезжавших из республики, по-прежнему преобладает над численностью посетивших республику. В 2014 году на каждого прибывшего иностранного туриста приходилось пятеро белорусских граждан, выезжавших за рубеж (в 2005 году – шестеро) [2]. В связи с этим необходимо проводить всевозможные инновации в сфере туризма, и в частности в сфере делового туризма как одного из наиболее перспективных направлений туристической отрасли РБ, способствующего наращиванию экспорта туристических услуг.

Патрик Диксон, известный во всем мире консультант Google, Microsoft, Intel, Toshiba, AirFrance и других крупных компаний, признанный изданием TheTimes одним из самых влиятельных бизнес-мыслителей современности, считает, что говорить отрендах в деловом туризме без учета экономических и политических событий, IT-инноваций, позиций конкурентов, невозможно. То, на что стоит обратить внимание сегодня, это усиление роли мобильных и цифровых технологий, затронувшее и тревел-индустрию [3].

Современные условия, в которых сегодня развивается туристический бизнес, предъявляют совершенно новые требования к программному обеспечению туристических операторов и агентств. Ожидается, что к 2016 году 90 % всех тревел-транзакций

индустрии делового туризма будут проходить на мобильной платформе. Уже сегодня 83 % населения Земли подписаны на мобильные приложения, а более половины из них используют смартфоны для бронирования отеля. Количество мобильных устройств уже превысило количество персональных компьютеров во всем мире. 67 % туристов и 77 % бизнес-путешественников используют смартфон, iPad и другие планшетные ПК для поиска гостиниц и достопримечательностей. Это значит, что сайт турфирмы, не адаптированный под мобильные устройства, будет терять от 60 % до 80 % потенциальных покупателей [4].

В настоящее время большинство ведущих операторов на авиа направлениях используют автоматизированные системы формирования и продажи турпродукта. Среди таких систем – программные комплексы Мастер Тур, Мастер Веб, Мастер Агент. Сегодня 36 белорусских туристических компаний пользуются программой Мастер-тур, 19 компаний внедрили программный комплекс Мастер-Агент. Кроме того, разработана система динамического пакетирования, система финансового учета Мастер Финанс. Каждый из софтов призван решить существующие проблемы на всех этапах работы туристической компании. Улучшается процесс расчета, выставления и изменения цен, контроль документооборота на каждом этапе – более систематический, более прозрачный, что особенно важно при больших объемах турзаявок [5].

12 февраля 2015 года в Минске на семинаре «Инновационные технологии туризма» состоялась презентация руководителя группы продаж Слетать ру Павла Пасечника (Москва). Слетать ру – система поиска и бронирования туров, позволяющая быстро сравнивать предложения сразу нескольких операторов, поставщиков туров по выставленным критериям, выбирая наиболее выгодные из них. Для работы с системой необходимо остановить на свой сайт модуль поиска туров. Данная система в Беларуси пока широко не применяется, однако некоторые крупные туристические агентства страны ее уже применяют [5].

Таким образом, применение компьютерных технологий в работе игроков туристического рынка, несомненно, выводит компании на новый уровень, позволяет быстро и эффективно работать.

Еще одна тенденция в поведении потребителей рынка бизнес-трел – это ориентированность на круглосуточную квалифицированную поддержку во время делового путешествия. Поданным исследования компании AmericanExpressGlobalBusinessTravel, бизнес-туристы сегодня отмечают недостаточную помощь в решении трудностей во время командировки. А глубокое понимание именно этой потребности клиентуры является залогом ведения успешного бизнеса, считает Лэйн Дубин, вице-президент AmericanExpressGlobalBusinessTravel[3]. В связи с этим туроператоры должны предоставлять заказчикам круглосуточную квалифицированную поддержку.

Что касается финансовых инноваций в сфере делового туризма, хорошей идеей в управлении расходами бизнес-трел можно назвать введение виртуальной банковской карты, позволяющей турфирме осуществлять все взаиморасчеты с компаниями-поставщиками. Это похоже на то, как вы оплачиваете услуги картой в магазине, кинотеатре, отеле. Вы не рассчитываетесь с каждым поставщиком, с ними рассчитывается ваш банк. Вдобавок возникает абсолютно прозрачная система управления расходами, которая, в конечном итоге, повышает эффективность бизнеса[3]. Практику, которая зарубежом стала стандартом, целесообразно применять в крупных белорусских компаниях, например, таких как Мерлин Тур, Мастер путешествий, Внешинтурист, Белинтурист, SmokTravel.

Необходимо отметить, что многие белорусские гостиницы позиционируют себя на рынке услуг гостеприимства как бизнес-отели и ориентируются на делового туриста. В настоящее время в страну идут операторы с мировыми именами, о которых еще лет пять назад столица могла только мечтать: Hyatt, Accor, Hilton, Marriott. На разных

стадиях реализации в Минске находятся 24 проекта. К концу 2016 года ожидается ввод 16 новых объектов. В Беларуси еще не было представителей гостиниц международных сетей. Благодаря этим проектам расширится сфера туризма, ведь существует категория бизнесменов, которая останавливается только в том или ином международном отеле [6].

Будучи активным участником мировой политики, Беларусь регулярно принимает у себя правительственные делегации, политических и государственных деятелей разных стран мира, дипломатов и зарубежных компаний, мировых знаменитостей, звезд спорта и эстрады.

В стране созданы возможности для проведения различных политических, экономических и культурных форумов. Организатором крупнейших выставочных мероприятий является предприятие «Экспофорум», оно специализируется на проведении выставочных проектов и сопутствующей им деловой программы. Организацией международных специализированных, национальных выставок агропромышленной, станкоинструментальной, металло- и деревообрабатывающей промышленности, презентаций и семинаров в белорусской столице занимается выставочное общество «МинскЭкспо».

Одним из самых интересных мест для проведения бизнес-форумов в Минске стал уникальный культурно-просветительский центр белорусской столицы, символ и гордость республики – комплекс Национальной библиотеки, аналогов в Европе которому нет.

До 1 июня 2015 года Министерство спорта и туризма планирует разработать Проект концепции Государственной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2016–2020 годы, согласно которому в 2016–2020 годах приоритетное развитие получит, помимо прочих видов туризма, деловой (MICE-туризм). Важными направлениями станут интенсивное развитие воздушного сообщения, привлечение новых бюджетных авиаперевозчиков и модернизация существующих аэропортов. Продолжится работа по упрощению визового режима для граждан благополучных в миграционном плане государств, а также процесса регистрации и учета туристов из этих стран [7].

Надо сказать, что Беларусь гордится своим имиджем одной из ведущих экономических держав на постсоветском пространстве. Визитной карточкой республики на мировых рынках являются такие промышленные гиганты, как МАЗ, МТЗ, БелАЗ, Белшина, БМЗ. Активно развивается легкая и пищевая промышленность, металлургия и станкостроение, агропромышленный комплекс. Однако помимо прочего немаловажно создать благоприятный имидж за пределами страны посредством авиатехники. В конце октября 2014 года было принято решение о ребрендинге авиакомпании «Белавиа» [8]. Авторский дизайн с использованием василька как истинно белорусского образа, созданный Ильёй Андреевым, олицетворяет мирную и красивую страну. В связи с этим нельзя не согласиться со словами дизайнера: «Продвигать флагман гражданской авиации в какой-то мере равно продвигать страну». Другими словами, новый бренд с ярким дизайном привлечет внимание бизнес-туристов к Беларуси и улучшит имидж страны на международной арене.

В связи с этим необходимо также позаботиться о благоприятном имидже городов и регионов Беларуси. Например, Минское брендинговое агентство по собственной инициативе разработало свою концепцию бренда столицы под названием «NicetoMinskyou!». Согласно описанию концепции, из мирового опыта самыми удачными территориальными брендами становятся не те, что бесконечно перечисляют отдельные достоинства страны или города, а те, что создают единый цельный образ организованной сильной идеей и эмоцией. Поэтому было решено отразить основные отличительные качества города, которые выделяют как приезжающие, так и сами минчане: гостеприимство, радушие и теплоту в отношениях. Вербальным воплощением идеи стал слоган Nice to Minsk you, созвучный с устойчивым выражением «nicetomeetyou» («приятно познакомиться») [8]. Данная концепция – опыт, который может быть использован

в формировании аналогичных кампаний других регионов. В результате подобные мероприятия повышают интерес бизнес-туристов к стране, а это в свою очередь косвенно влияет на увеличение количества иностранных бизнес-партнеров белорусских компаний.

Среди факторов, негативно влияющих на развитие делового туризма страны, можно выделить такие, как неразвитость туристской инфраструктуры в регионах, дороговизна виз, нехватка гостиниц.

Таким образом, перспективные условия для превращения Беларуси в один из центров делового туризма имеются. Однако наша страна далеко не полностью использует свой потенциал для развития этого сегмента туризма. Важнейшим условием для привлечения бизнес-туристов является степень экономического развития страны и особенно уровень транспортной инфраструктуры, средств связи, гостиничной базы, IT-инноваций. А привлечение бизнес-туристов в свою очередь позволит расширить сферы бизнес-контактов, развить экономический потенциал Беларуси и ускорить ее интеграцию в мировое сообщество.

Литература

1 Александрова, А. Ю. География туризма: учеб. пособие / А. Ю. Александрова. – М.: Кнорус, 2009. – 592 с.

2 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Минск, 2015. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 05.04.2015).

3 Российская Ассоциация Бизнес Туризма [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.businesstravelrussia.ru> (дата обращения: 05.04.2015).

4 Международная компания Hotelia по разработке программных решений и DigitalMedia для индустрии гостеприимства [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.hoteliaglobal.com> (дата обращения: 05.04.2015).

5 ООО «Цифровые путешествия» Digital Travel. Туризм для профессионалов [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.dt.by> (дата обращения: 05.04.2015).

6 Деловой портал BEL.BIZ – Новости и события белорусского бизнеса [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.bel.biz> (дата обращения: 05.04.2015).

7 Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 05.04.2015).

8 Портал путешествий [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.traveling.by> (дата обращения: 05.04.2015).

УДК 338.48:379.83:911.37(476.2-37Гомель-37Ветка)

М. В. Третьякова

НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОМЕЛЬСКО-ВЕТКОВСКОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ

В статье рассмотрены направления развития туризма в Гомельско-Ветковской туристической зоне, включающие религиозный, этнический, мистический туризм и «зеленый маршрут». Приведена краткая характеристика маршрутов и произведен расчет стоимости туров с учетом их различной продолжительности. Рекомендации носят адресный характер и предназначены для сотрудников отдела образования, спорта и туризма Ветковского и Гомельского райисполкомов.

Одним из важнейших программных принципов туристической политики Республики Беларусь является повышение роли регионов в расширении устойчивого туризма, способствующего их социально-экономическому развитию. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2005 г. № 573 в республике образована Гомельско-Ветковская туристическая зона, которая охватывает культурно-исторические объекты Гомельского, Ветковского, Добрушского районов [1].

Гомельско-Ветковская туристическая зона обладает значительным потенциалом развития туризма, прежде всего зеленого, транзитного, религиозного, военно-исторического, делового, лечебно-оздоровительного, культурно-познавательного, экскурсионного, эгроэкотуризма. Накопленное веками культурно-историческое наследие представляет международный интерес, а расположенные на территории региона экологические системы и природные ландшафты уникальны. Также одним из главных преимуществ данной зоны является приграничное территориальное расположение, что позволяет привлекать туристов с России и Украины. Однако имеется значительный фактор, препятствующий развитию туризма в данной туристической зоне – авария на Чернобыльской АЭС, нанёсшая тяжелейший урон как всему потенциалу части территории Ветковского района, так и рекреационному в частности. Из главного недостатка региона можно превратить данную часть зоны в туристический объект, используя опыт Украины перевоплощения зоны отчуждения в объект экскурсионных туров для жаждущих «экстрима» иностранцев.

В настоящее время самыми популярными видами регионального туризма Гомельско-Ветковской культурно-туристической зоны являются экскурсионный и агроэкотуризм. Однако, для привлечения большего количества туристов, спектр предлагаемых видов туристического отдыха должен быть значительно больше. Учитывая имеющиеся культурно-архитектурные памятники, достопримечательности, природные условия, можно предложить развитие совершенно новых для Гомельско-Ветковской культурно-туристической зоны, видов регионального туризма: религиозный, этнический, мистический и «зелёный маршрут».

Исторически сложилась так, что *религиозный туризм* должен выступать в форме туристической услуги Гомельско-Ветковской культурно-туристической зоны, так как религия непосредственно связана со становлением истории городов туристической зоны. Основные задачи данного вида туризма в Гомельско-Ветковском регионе: знакомство с религиозными традициями, познание духовного наследия, ознакомление с религиозными достопримечательностями.

Объектом религиозного туризма выступают святыне места, храмы и церкви района. Маршрут данной услуги следующий: Гомель – Даниловичи-Шерстин – Хальч – Ветка – Железники – Корма – Красный Партизан – Гомель. Выбор именно этих населённых пунктов обусловлен наличием религиозных объектов на данных территориях.

Себестоимость по данному туристическому маршруту будет включать в себя затраты на транспорт (бензин, услуги водителя), услуги экскурсовода, проживание в гостинице г. Ветка. Расчет стоимости тура представлен в таблице 1.

Стоимость трехдневного маршрута будет отличаться от двухдневной за счет того, что в себестоимость будут добавлены затраты на проживание в гостинице г. Гомеля.

Этнический туризм – одно из направлений туризма, имеющее ярко выраженные этнические, языковые и культурные составляющие. Этнический туризм может быть как внутренним, (например, посещение белорусской глубинки городскими жителями с целью ознакомления с архаичными говорами, фольклором, бытом, культурой), так и внешним, который связан с посещением исторической родины или мест рождения родственников.

Культура Гомельско-Ветковской региона, её обряды и обычаи, фольклорные тексты и поверья, сохраняя традиционную основу, выделяется особенностями мифологических представлений, обрядовых действий, ритуалов. Однако, при существовании

значительного количества обрядов и традиционных деяний в то или иной время года, данная сфера регионального туризма остается неразвитой. В обрядах участвуют исключительно местные жители. Для туристов, главной целью которых является изучение этнографа: быта, культуры, фольклора, традиций, можно предложить участие в проведении обрядов в таких деревнях Ветковского района, как Казацкие Болсуны (50 км от города Ветки и 65 км от города Гомеля), Яново (30 км от города Ветки и 45 км от города Гомеля), д. Марковичи (40 км от города Гомеля) Гомельского района.

Таблица 1 – Расчет стоимости тура «Религиозная Гомельщина»

Показатели	Продолжительность тура	
	2 дня	3 дня
1 Протяженность маршрута, км	150	150
2 Затраты бензина, л		
на 100 км	10	10
на 150 км	15	15
3 Стоимость бензина марки АИ-95,руб.		
1 литр	11 400	11 400
весь маршрут	171 000	171 000
4 Стоимость услуг водителя, руб.	500 000	500 000
5 Стоимость услуг экскурсовода, руб.	1 400 000	1 400 000
6 Стоимость ночлега в г. Ветка, руб.		
на 1 человека	150 000	150 000
на группу из 15 человек	2 250 000	2 250 000
7 Стоимость ночлега в г. Гомеле, руб.		
на 1 человека	–	300 000
на группу из 15 человек	–	4 500 000
8 Полная себестоимость, руб. (стр.3+ стр.4+ стр.5+ стр.6+стр.7)	4 321 000	8 821 000
9 Рентабельность продукции, %	20	20
10 Прибыль, руб.	864 200	1 764 200
11 Стоимость тура (стр.8+стр.10), руб.		
на группу из 15 человек	5 185 200	10 585 200
на 1 человека	345 680	705 680

В центре годового обрядового цикла на Ветковщине находится обряд «Ваджэн-ня и пахавання стралы», который исполняется на Вознесение – 40 день после Пасхи в деревне Казацкие Болсуны. Этот обряд проводится также и в других деревнях Ветковского района (Столбун, Неглюбка, Федоровка, Перелевка). В этот день женщины в сопровождении ряженых (последний раз с весенними песнями и хороводами проходят по улицам деревни, выходят в житное поле, где между ростками жита «стралу хаваюць».

Кроме того, самыми характерными обрядами белорусских деревень Ветковского района является обряд «Свеча» в деревне Яново Ветковского района, старинный обряд Сула в деревне Марковичи и многие другие.

Стоимость данной туристической услуги включает в себя только проезд до деревни. Проезд может осуществляться либо посредством общественного транспорта из города Ветки, либо на транспортном средстве, предоставленном «Отделом образования, спорта и туризма» Ветковского либо Гомельского райисполкома. Стоимость тура представлена в таблице 2.

Целью *мистического* туризма является познание неизведанного и необъяснимого, получение эмоционально острых ощущений, расширение кругозора. Предметом мистического туризма в Гомельско-Ветковской культурно-туристической зоне может

стать усадьба Войнич-Сеножицких в деревне Хальч Ветковского района. История усадьбы весьма своеобразна и специфична. Усадьба была возведена в середине 19 века. После одного из Халецких панов, владельцем усадьбы стал пан Антон Войнич-Сеножицкий. В усадьбе располагалась картинная галерея, библиотека и огромный архив. Во время восстания Кастуся Калиновского против царизма в Беларуси, усадьба под началом пана Антона была местом сбора повстанцев.

Таблица 2 – Расчет стоимости этно-тура «Необычайные выходные»

Показатели	Маршрут и протяженность тура		
	Гомель- Казацкие Болсуны-Гомель (2 дня)	Гомель- Яново- Гомель (3 дня)	Гомель- Марковичи- Гомель (1 день)
1 Протяженность маршрута, км	130	90	80
2 Затраты бензина, л на 100 км на весь маршрут	10 13	10 9	10 8
3 Стоимость бензина марки АИ-95,руб. 1 литр весь маршрут	11 400 148 200	11 400 102 600	11 400 91 200
4 Стоимость услуг водителя, руб.	500 000	500 000	250 000
5 Стоимость услуг экскурсовода, руб.	1 400 000	2 100 000	700 000
6 Стоимость ночлега в агроусадьбе «Казачий курень», руб. на 1 человека на группу из 15 человек	300 000 3 000 000	– –	– –
7 Полная себестоимость, руб. (стр.3+ стр.4+ стр.5+ стр.6)	5 048 200	2 702 600	1 041 200
8 Рентабельность продукции, %	20	20	20
9 Прибыль, руб.	1 009 640	540 520	208 240
10 Стоимость тура (стр.8+стр.9), руб. на группу из 15 человек на 1 человека	6 057 840 605 784	3 243 100 324 310	1 249 440 124 944

Данная программа по длительности рассчитана на 1 день с ночевкой. Максимальное количество людей в группе – 10. Проезд может осуществляться либо посредством общественного транспорта из города Ветки, либо на транспортном средстве, предоставленном «Отделом образования, спорта и туризма» Ветковского или Гомельского райисполкома. Стоимость программы включает в себя место в палаточном городке либо ночевка в агроусадьбе, гостинице, проезд. Расчёт цены тура на группу из 10 человек представлен в таблице 3. Себестоимость будет включать в себя затраты на транспорт (бензин, услуги водителя), услуги экскурсовода, ночлег в палаточном городке.

«Зелёный маршрут» – это качественная услуга, которую может предоставить любая агроусадьба. Данная услуга представляет собой путешествие от человека к человеку, когда сегодня турист ночует в усадьбе у пасечника, через день ходит в поисках целебных трав по полевым тропинкам с травником, завтра продолжает свой путь на запряженной лошадьми белорусской упряжной породы бричке к новой, еще не изведанной деревне. Такой комплексный маршрут нравится туристам, которые могут за неделю побывать в разных местах и досконально изучить тот или иной район Беларуси.

Таблица 3 – Расчет стоимости тура «Мистические каникулы»

Показатель	Продолжительность тура
	1 день с ночевкой
1 Протяженность маршрута, км	36
2 Затраты бензина, л на 100 км на 150 км	10 3,6
3 Стоимость бензина марки АИ-95,руб. 1 литр весь маршрут	11 400 41 040
4 Стоимость услуг водителя, руб.	500 000
5 Стоимость услуг экскурсовода, руб.	1 400 000
6 Стоимость ночлега в палаточном городке, руб. на 1 человека на группу из 15 человек	150 000 1 500 000
7 Полная себестоимость, руб. (стр.3+ стр.4+ стр.5+ стр.6)	3 441 040
8 Рентабельность продукции, %	20
9 Прибыль, руб.	688 208
10 Стоимость тура (стр.8+стр.9), руб. на группу из 15 человек на 1 человека	4 129 248 412 924

Развитие данной дополнительной услуги среди агроусадьб Гомельско-Ветковской культурно-туристической зоны является довольно перспективным. Во-первых, данный регион расположен в живописном месте, окруженном лесами, полями, с хорошо развитой речной сеткой, которая принадлежит бассейну Черного моря, главная река – Сож с притоками Беседь, Неманка, Липа, Спонка. Имеется большое количество ручьев, озер, каналов.

Можно составить следующий «зелёный маршрут»: Пыхань – Даниловичи – Шерстин – Хальч – Красный Партизан – Красный – Поколюбичи. Продолжительность маршрута может варьироваться от 7 дней (1 ночлег в каждой усадьбе до 14 (2 ночлега в каждой усадьбе). В каждом остановочном пункте имеются свои природные, рекреационные особенности, которые способствуют привлечению туристов с совершенно разными предпочтениями. Передвижение от одного пункта «зелёного маршрута» к другому может осуществляться как на личном автомобиле туриста, так и на транспортном средстве, предоставленном агроусадьбой «Белый лебедь». Стоимость предоставляемой туристической услуги договорная – зависит от количества человек в группе, стоимости проживания в агроусадьбах, стоимости проезда, а также продолжительности маршрута.

Расчет стоимости тура на 1 человека представлен в таблице 4. Себестоимость будет включать в себя затраты на транспорт (бензин, аренда автомобиля у хозяев агроусадьбы «Белый лебедь») в тех случаях, если у туриста не имеется личного автомобиля, проживание в агроусадьбах.

Данные виды туристических маршрутов могут предлагаться как турфирмами, так и «Отделом образования, спорта и туризма» Ветковского, Гомельского районов. Для экскурсионного сопровождения могут быть подготовлены по одному из сотрудников «Отдела образования, спорта и туризма» Ветковского, Гомельского районов либо наниматься экскурсоводы в зависимости от востребования. Для проведения туров по предложенным маршрутам необходимо приобрести один либо два маршрутных автобуса в Гомельский и Ветковский райисполкомы за счет средств бюджета либо привлеченных инвестиционных средств. Для привлечения инвестиций данные проекты маршрутов могут быть представлены

на различных форумах. Первоначально маршруты могут быть предложены школьникам региона, а также студентам, государственным служащим местных органов власти и работникам организаций через профсоюзы за определенную цену.

Таблица 4 – Стоимость тура «Зеленый маршрут»

Показатель	Продолжительность тура	
	7 дней (с арендой автомобиля)	7 дней (без аренды автомобиля)
1 Протяженность маршрута, км	130	130
2 Затраты бензина, л		
на 100 км	10	–
на 150 км	13	–
3 Стоимость бензина марки АИ-95,руб.		
1 литр	11 400	–
весь маршрут	148 200	–
4 Аренда автомобиля	500 000	–
5 Стоимость ночлега в агроусадьбах, руб.		
на 1 человека	2 100 000	2 100 000
6 Полная себестоимость, руб. (стр.3+ стр.4+ стр.5)	2 748 200	2 100 000
7 Рентабельность продукции, %	20	20
8 Прибыль, руб.	549 640	420 000
9 Стоимость тура (стр.7+стр.8), руб. на 1 человека	3 297 840	2 520 000

Перечисленные выше маршруты являются практическими предложениями по совершенствованию регионального туризма в Гомельско-Ветковской культурно-туристической зоне. Реализация данных проектов позволит привлечь большее количество туристов, более эффективно осуществлять туристическую деятельность не только в данном регионе, но и в Гомельской области в целом, обеспечить приток инвестиций в данную сферу.

Литература

1 Об утверждении Положения о порядке создания туристических зон и ведения Государственного кадастра туристических ресурсов Республики Беларусь: постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 18 июня 2004 г. № 730 [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – URL: <http://pravo.levonevsky.org> (дата обращения: 14.12.2014).

УДК 339.924(4/5)

В. А. Федоренко

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И МОТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ

Для укрепления национальных экономик, обеспечения их гармоничного развития и сближения друг с другом, для всестороннего процесса, связанного с модернизацией и повышением конкурентоспособности создаются интеграционные объединения. В статье рассматриваются исторические аспекты интеграционного процесса на постсоветском пространстве, суть становления Евразийского экономического союза

(ЕАЭС). В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. Государствами – членами ЕАЭС являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация. Особое внимание уделено мотивам экономической интеграции для каждой из стран.

После распада Советского Союза республики, много лет бывшие частями великой державы, приобрели независимость. Однако разрыв стал гораздо более болезненным, чем можно было ожидать. Экономические и производственные взаимосвязи в СССР выстраивались как целостная и неделимая система, а потому её разрушение стало причиной возникновения многих проблем. На этом фоне на постсоветском пространстве постепенно начали формироваться различные интеграционные объединения: Содружество Независимых государств (СНГ, 1991 г.), Союзное государство России и Беларуси (1997 г.), Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС, 2000 г.), Таможенный союз (ТС, 2010 г.), Единое экономическое пространство (ЕЭП, 2012 г.). Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации начал действовать с января 2010 года, а спустя полтора года – с июля 2011 года – заработал в полноформатном режиме.

С 1 января 2012 года запущен процесс формирования ЕЭП Республики Беларусь, Казахстана и России с рынком в 170 млн. потребителей, унифицированным законодательством; свободным передвижением товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Анализ показателей внешнеэкономического сотрудничества Таможенного союза свидетельствует, что за период функционирования объединения взаимный товарооборот стран-участниц вырос более чем на 36 % (с 47,1 млрд. долл. США в 2010 году до 64,1 млрд. долл. США в 2013 году). Более качественной стала структура взаимного товарооборота — часть топливно-энергетических товаров сократилась с 41 % в 2011 году до 33 % в 2013 году, часть машин и оборудования превысила в 2013 году 20 %.

За время действия Таможенного союза товарооборот России с ее партнерами вырос в 1,5 раза. Республика Беларусь увеличила торговлю в 2,5 раза, а Казахстан – на 60 %. В Российской Федерации, Республике Беларусь и Казахстане доля готовой промышленной продукции, изготовленной на основе их внутри – и межотраслевой кооперации, в общей стоимости выпуска промышленных товаров к концу 2014 года достигла почти 15 % против 10 % в 2009 году [1].

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – новое международное интеграционное экономическое объединение. Договор о его создании на базе Таможенного союза (ТС, 2010 г.) и Единого экономического пространства (ЕЭП) в составе России, Казахстана и Республики Беларусь подписан 29 мая 2014 года в г. Астана. В этот союз в октябре 2014 года вступила Армения, а второго января 2015 года приобрела статус полноправного члена ЕАЭС. Планирует вступить в ЕАЭС и Кыргызстан, а с мая 2015 года получить статус полноправного члена ЕАЭС.

Новый экономический интеграционный союз четырех стран начал функционировать 1 января 2015 года.

Основными критериями формирования ЕАЭС являются добровольность интеграции, принцип равенства, экономический прагматизм, невмешательство во внутренние дела друг друга, уважение суверенитета и неприкосновенность государственных границ.

Страны-участницы ЕАЭС берут на себя обязательства обеспечить свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также унифицировать регулирование в 19 сферах экономики, осуществляя согласованную политику в ключевых отраслях – энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте [3, с. 70].

ЕАЭС означает не воссоздание Советского Союза, а формирование единого экономического пространства, однотипного механизма регулирования экономики, основанной на рыночных принципах, проведении согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой и таможенной политики, обеспечивающих восстановление тех экономических выгод, которые были потеряны после исчезновения СССР.

Государства-члены ЕАЭС обладают значительным экономическим потенциалом, занимая первое место в мире по добыче нефти и газа, второе – по выпуску минеральных удобрений, третье – по электроэнергии, четвертое – по пшенице, углю и стали, а географическое положение позволяет создавать транспортные, логистические маршруты не только регионального, но и трансконтинентального значения.

По оценке Президента Казахстана Н. А. Назарбаева, совокупный эффект от расширения интеграции может достичь к 2030 году около 900 млрд. долл. США. Три государства уже сейчас имеют общую таможенную территорию, а суммарный ВВП стран ЕАЭС составляет 85 % ВВП СНГ [3, с. 71].

Общий макроэкономический эффект от ЕАЭС видится в следующем:

- стабильное и устойчивое увеличение ВВП, выравнивание уровня экономического развития стран-участниц;
- снижение цен на товары благодаря снятию взаимных торговых ограничений, уменьшению издержек перевозок необходимого сырья и экспорта своего готового товара;
- увеличение конкурентоспособности общего рынка ЕАЭС;
- увеличение уровня заработной платы на основе уменьшения издержек и повышения производительности труда;
- наращивание производства в результате увеличения спроса на товары;
- повышение окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объему рынка;
- увеличение благосостояния народов стран ЕАЭС при росте занятости населения.

Определены места расположения основных наднациональных органов ЕАЭС: Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) - в Москве, Евразийский суд – в Минске, а финансовый центр – в Алматы.

Каждый член ЕАЭС имеет собственные мотивы экономической интеграции. Для России создание Таможенного союза в 2010 году и его трансформация в ЕАЭС – не столько экономический, сколько геополитический проект, который призван закрепить за ней роль региональной державы, снизить влияние Евросоюза на Республику Беларусь, Турцию – на Казахстан, и на обе страны – предполагаемого будущего мирового лидера – Китая.

Мотивы Республики Беларусь – экономические: снизить стоимость российских энергоносителей и повысить роль страны как транзитёра. Республика Беларусь заинтересована в свободном доступе своей продукции на соседний рынок и получении дополнительных кредитных ресурсов на привлекательных условиях. Общий объём такой поддержки может быть оценён в 18–20 % ВВП Республики Беларусь, что является значительной долей поддержки национальной экономики на фоне различных внешних вызовов [2, с. 19].

Мотивы Казахстана – упрочить свое лидерство в центрально-азиатском регионе, построить противовес растущему в регионе влиянию Китая, нейтрализовать возможные проблемы с русской диаспорой, которая составляет треть населения страны; заинтересованность в инвестициях со стороны России и транспортных путях, которые проходят по её территории.

Мотивы Армении – в первую очередь политические (безопасность), и только на втором месте экономические – цена на газ. Армения на 4–5 лет сохранила низкие тарифы на импорт, и поэтому резкого роста поставок стран ЕАЭС в Армению ожидать не стоит, к тому же ее рынок чрезмерно мал.

Необходимо решение транспортных проблем, так как страна находится в изоляции и не имеет общей географической границы со странами Таможенного союза, а связующим звеном является Грузия, которая уже входит в европейскую экономическую зону.

Всех партнеров объединяет общий аргумент – повышение инвестиционной привлекательности за счет создания общего рынка почти из 174 млн. потребителей. Поэтому исключительная цель ЕАЭС – снятие барьеров для движения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов, предпринимательской активности и восстановление потерянных объемов взаимной торговли [4, с. 59].

Общая цель Казахстана, Республики Беларусь и Армении в ЕАЭС — укрепить посредством экономической интеграции национальную государственность, сделать ее устойчивой. Лидеры трёх стран неоднократно заявляли, что политический суверенитет и национальная независимость в ЕАЭС незыблемы. ЕАЭС не должен мешать взаимодействовать каждой стране с другими государствами, другими союзами.

ЕАЭС может по экономической мощи сравняться с ЕС. Но лишь модернизация, производственная кооперация и научное сотрудничество в создании собственных инноваций помогут предприятиям ЕАЭС стать конкурентоспособными на мировых рынках. Поэтому первый приоритет ЕАЭС – инвестиционно-инновационное сотрудничество. Второй – общая транспортная логистика. Третий – общая аграрная политика.

ЕАЭС обладает солидным потенциалом для роста и прогресса. В этом продвижении особая роль будет принадлежать двум государствам – Республике Беларусь и Казахстану, как стабилизаторам равновесия в разнородном ЕАЭС. От их активного участия в процессах строительства инновационной экономики на пространствах Евразии зависит будущая конкурентоспособность интеграционного объединения. Республика Беларусь и Казахстан благоразумно сохранили и развили свои индустриальные мощности и вместе с Россией могут успеть войти в новый технологический уклад. Непременное условие для этого – равные условия хозяйствования, т. е. равные цены на энергоносители.

Таким образом, ЕАЭС – это уже шестая попытка создания интеграционной модели с различной географической конфигурацией на части бывшего СССР. Докажет ли она свою жизнеспособность, покажет время. Но главный риск дисбаланса, связанный с неравномерностью экономических параметров его учредителей, представляет наибольшую опасность. Равновесие в пространстве между двумя крайними полюсами этого союза, представляющими Россию и Армению, невозможно без уравнивающих рычагов Республики Беларусь и Казахстана.

В ближайшем будущем судьба ЕАЭС во многом будет зависеть также от того, сумеет ли эта структура, и прежде всего Россия, сдержать последствия экономических санкций. Следует иметь в виду, что жесткие меры санкций сопровождаются болезненным снижением цен на энергоносители, которые имеют долговременный характер. Их проявление в экономике может сопровождаться кризисом ликвидности, чрезмерной эмиссией денег, ростом инфляции, очередными девальвациями и кризисом в социальной сфере.

Недооценка рисков может привести к ослаблению позиций интеграционного союза. С другой стороны, санкции предоставляют возможность Республике Беларусь и Казахстану нарастить свои поставки в Россию и заместить часть из почти 500-миллиардного российского импорта. Важную роль в интеграции призван сыграть и взаимодействующий бизнес стран при эффективном государственно-частном партнёрстве. Этому призвана содействовать новая структура Евразийский центр интеграционных исследований и коммуникаций – как площадка для взаимодействия бизнеса стран – членов ЕАЭС.

Возможности расширения ЕАЭС усугубляются тем, что ряд стран СНГ – Украина, Молдавия и Грузия – категорически не принимают этот проект и поддерживают идею сближения и интеграции с Евросоюзом, твердо взяв курс на присоединение к ЕС.

Тем не менее, в более отдаленной перспективе возможно вступление большинства стран Центральной Азии в ЕАЭС. Для них это было бы решением многих острых социально-экономических проблем, в частности, связанных с модернизацией и диверсификацией экономики, огромной внешней трудовой миграцией, другими сложностями в условиях глобальной конкуренции.

Для Евразийского экономического союза тесное экономическое сотрудничество с Евросоюзом чрезвычайно важно по ряду причин. Во-первых, ЕС - крупнейший торговый партнер России и Казахстана, более половины товарооборота Российской Федерации приходится на него. Во-вторых, ЕС мог бы сыграть ключевую роль в решении проблем модернизации стран ТС. Между тем, для ЕС такое сотрудничество также представляет принципиальную важность. ЕАЭС – третий по величине торговый партнер Европейского союза после США и Китая. Режим свободной торговли с ЕАЭС предоставит возможность предприятиям Евросоюза не только укрепить свою конкурентоспособность на этом важном рынке, но и улучшить условия торговли на рынках, смежных с ЕАЭС. Поэтому работа по построению общего экономического пространства с ЕС должна вестись в формате ЕС – ЕАЭС.

При мудрой политике ЕАЭС может и должен стать выразителем интересов большинства постсоветских стран, мостом между европейским интеграционным проектом – Евросоюзом и бурно развивающимся Китаем. При расширении ЕАЭС способен трансформироваться в крупного субъекта мировой экономики и содействовать устранению тех дисбалансов, которые сложились за последние десятилетия в мирохозяйственных связях.

Литература

- 1 Анализ состояния и перспектив развития евразийского экономического объединения [Электронный ресурс]. – 2015 – URL: <http://bintel.com.ua> (дата обращения: 13.04.2015).
- 2 Болточко, А. Риски интеграции / А. Болточко // Народная газета. – 2014. – № 142 (12 снеж.). – 19 с.
- 3 Зиядуллаев, Н. Евразийский экономический союз: проблемы и перспективы / Н. Зиядуллаев // Экономист. – 2014. – № 10. – С. 70–78.
- 4 Иришев, Б. ЕАЭС на старте / Б. Иришев, М. Ковалев // Беларуская думка. – 2015. – № 1. – С. 56–65.

УДК 330.33.015:336.3

М. М. Фока

О ГОСУДАРСТВЕННОМ ДОЛГЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для многих государств мира характерно наличие задолженности. Для Республики Беларусь вопрос наличия и погашения государственного долга также является актуальной проблемой. В статье рассматривается текущее состояние долга нашей страны, динамика валового внешнего долга в разрезе секторов экономики, а также планируемые объемы погашения задолженности кредиторам. Рассмотрены возможные причины привлечения дополнительных объемов заемных средств из внешних источников.

В мире нет ни одного государства, которое в те или иные периоды своей истории не сталкивалось бы с проблемой растущей задолженности. В условиях развития рыночных отношений, углубления экономического, политического, культурного сотрудничества государств, существования внутренних противоречий в системе государственного вмешательства в экономику проблема бюджетного дефицита, государственного долга

и его регулирования перемещается в центр экономических проблем современности. Таким образом, проблема наличия и преодоления государственной задолженности является очень актуальной.

Как только государство стало планировать свои доходы и расходы, появилась проблема их сбалансирования. Многие государства сталкиваются с ситуацией отсутствия финансовых ресурсов, а именно с бюджетным дефицитом. Основой возникновения государственного долга является именно бюджетный дефицит, который представляет собой сумму превышения расходов из бюджета над его доходами.

Бюджетный дефицит – это система экономических отношений, связанных с привлечением дополнительных доходов сверх имеющихся у государства и их использованием на финансирование расходов, не обеспеченных собственными доходами.

Государственный долг – это общая накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране. Государственный долг включает в себя внутренний и внешний долг. В свою очередь **валовой внешний долг** Республики Беларусь на любой момент времени представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и необусловленных обязательств, которая требует выплаты основного долга и/или процентов дебитором в некоторый будущий период времени и которая представляет собой обязательства резидентов Республики Беларусь перед нерезидентами.

В Республике Беларусь на протяжении последних нескольких лет республиканский бюджет планируется и утверждается сбалансированным. Как показывает практика, это позволяет целенаправленно и обдуманно сопоставлять расходы и доходы.

Согласно Закону Республики Беларусь от 30 декабря 2014 г. № 225-3 «О республиканском бюджете на 2015 год» расходы бюджета утверждены в размере 141 трлн. 15 млрд. 941 млн. 595 тыс. руб. исходя из прогнозируемого объема доходов в 156 трлн. 717 млрд. 409 млн. 202 тыс. руб. Таким образом, профицит бюджета на 2015 год установлен в размере 15 трлн. 701 млрд. 467 млн. 607 тыс. руб. [1].

Стоит отметить, что в республиканском бюджете запланированы 4 млрд. долларов США на погашение государственных обязательств, в том числе на погашение основного долга предстоит направить порядка 3 млрд. долларов, его обслуживание обойдется стране в 1,1 млрд. долл. США [2].

При этом валютные платежи по внутреннему государственному долгу составят около 1 млрд. долл. США, на выплаты по внешнему государственному долгу будет необходимо направить 3,1 млрд. долл. США (в том числе на погашение основного долга предстоит перечислить 2,2 млрд. долл. США, на обслуживание — 0,9 млрд. долл. США).

Динамика валового внешнего долга Республики Беларусь за период с 2010 по 2014 гг. в разрезе секторов экономики представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики

В миллионах долларов США					
Показатель	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Валовой внешний долг Республики Беларусь, всего	28 401,1	34 028,4	33 766,0	39 621,1	40 061,4
Сектор государственного управления	10 057,9	12 351,0	12 568,6	13 036,2	13 117,1
Центральный банк Республики Беларусь	1855,3	1529,7	438,9	1 299,5	2 187,2
Банки	5752,1	6077,7	6 206,9	8 214,4	7 381,4
Другие секторы	9910,1	13 064,3	13 374,3	15 487,6	15 646,6

Основные выплаты по внешнему государственному долгу Беларусь должна в наступившем 2015 году перечислить России (716,3 млн. долл. США), Антикризисному фонду ЕврАзЭС (541,2 млн. долл. США), Китаю (380,4 млн. долл. США), Международному банку реконструкции и развития (около 130 млн. долл. США) и Венесуэле (121,8 млн. долл. США).

В 2015 году одним из основных кредиторов, рассчитаться с которым предстоит Беларуси, является Россия. Выплаты по межгосударственным кредитам России, как было отмечено выше, запланированы на уровне 716,3 млн. долл. США, еще примерно полмиллиарда долларов Республика Беларусь должна вернуть Антикризисному фонду ЕврАзЭС, который управляет в основном российскими деньгами [2].

Кроме этого, еще почти 1,2 млрд. долл. США Беларусь в 2015 году должна будет направить на выплаты по пятилетним государственным облигациям, которые страна выпустила в 2010 году. В таблице 2 представлены сведения о расходах Республики Беларусь на погашение и обслуживание внешнего государственного долга.

Таблица 2 – Расходы Беларуси по погашению и обслуживанию внешнего госдолга в 2015 году

Наименование кредита	Размер платежей (в млн. долларов США)
Облигации, выпущенные на внешних финансовых рынках	1184,1
Кредиты России	716,3
Кредит Антикризисного фонда ЕврАзЭС	541,2
Кредиты Китая	380,4
Кредит Венесуэлы	121,8
Кредиты МВФ	94,2
Кредиты МБРР	38,6
Кредиты США	4,7

Потенциал погашения кредитов подвергается испытанию в условиях начавшегося пикового периода внешних платежей. Высокие обязательства по обслуживанию внешнего долга в 2013 – 2015 годы, в том числе, погашение кредитов Международного валютного фонда в размере примерно 1,6 млрд. долл. США в 2013 году и примерно 1,4 млрд. долл. США в 2014 году, в условиях ухудшения сальдо счета текущих операций, а также низких и снижающихся уровней резервов создают некоторые проблемы. Кроме того, существует значительная неопределенность относительно прогнозируемых притоков капитала, с сопутствующими рисками неупорядоченной внешней корректировки. Помимо этого, наличие значительных обязательств в иностранной валюте Центрального банка (таблица 1) предполагает дополнительную внешнюю уязвимость [3].

Погашать внешний государственный долг Министерство финансов Беларуси в 2015 году планирует за счет поступлений нефтяных доходов. В частности, на погашение внешнего государственного долга планируется направить 1,9 млрд. долл. США поступлений от вывозных пошлин на нефтепродукты, еще около 330 млн. долл. США планируется изыскать на выплаты по долгам за счет взимания пошлин от экспорта белорусской нефти.

Кроме этого, для выполнения обязательств по внешнему государственному долгу правительство в 2015 году планирует разместить облигации на 1 млрд. долларов на внешнем рынке и занять около 800 млн. долл. США за счет внутренних облигаций.

Новые заимствования Беларуси в наступившем году могут понадобиться и по другой причине. На фоне почти двукратной девальвации российского рубля в 2014 году Беларуси будет непросто остановиться на тех темпах обесценения национальной валюты, которые к настоящему времени фактически произошли. Население Беларуси уже

практически свыклось с мыслью о том, что доллар стоит 14–14,5 тыс. руб., и чтобы остановить дальнейшее ослабление курса белорусского рубля, скорее всего, понадобятся новые заимствования.

Белорусские экономисты предполагают, что в наступившем году белорусское руководство попытается рефинансировать вышеперечисленные платежи за счет привлечения новых займов из России.

Таким образом, половину существующих долгов планируется закрыть новыми займами, а вторую половину профинансировать за счет недолговых источников, таких как нефтяные пошлины.

Литература

1 О республиканском бюджете на 2015 год: Закон Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://newsby.org> (дата обращения: 20.04.2015).

2 Валютные платежи по государственному долгу [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://charter97.org> (дата обращения: 21.04.2015).

3 Доклад Международного валютного фонда по Республике Беларусь, № 13/18, январь 2014 [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.imf.org> (дата обращения: 21.04.2015).

УДК 332.14:502.17:330.15

Т. А. Хачатрян

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены основные элементы региональной политики в области охраны окружающей среды и природопользования в рамках государственной экологической политики Республики Беларусь. На примере г. Гомеля проведена оценка основных показателей экологической безопасности региона, сформулированы основные проблемы, определены пути их решения.

Современная жизнь человеческого общества характеризуется возникновением и обострением ряда экологических проблем, приобретающих глобальный характер. Процесс производственной деятельности, а также личное потребление сопровождается значительными выбросами (различного вида загрязнения, шумы, излучения и т. п.) в окружающую среду (атмосферный воздух, почва, водная среда). И, хотя окружающая среда обладает ассимилирующей способностью, т.е. способностью поглощать загрязнения и отходы без ущерба для экологических систем, возможности природы в самоочищении и самовосстановлении не безграничны. В этой связи сегодня в большинстве стран мира приобретает огромное значение государственное регулирование в области охраны окружающей среды, выработки экологической политики с широким привлечением всех уровней управления, включая местный.

Государственная экологическая политика в Республике Беларусь определяется такими документами как Конституция Республики Беларусь; НСУР-2020; Концепция национальной безопасности Республики Беларусь; Закон Республики Беларусь «Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь»; Стратегия в области охраны окружающей среды Республики Беларусь

на период до 2025 года; Концепция государственной политики Республики Беларусь в области охраны окружающей среды и др.

Согласно Конституции Республики Беларусь, каждому гражданину страны гарантируется право на благоприятную окружающую среду и на возмещение вреда, причиненного нарушением этого права (в соответствии со статьей номер 44), на экологически безопасные условия для проживания людей, право на получение, хранение и распространение полной, достоверной и своевременной информации о состоянии природной среды, участие общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды [1].

В Республике Беларусь сложилась целостная система планирования мероприятий по охране окружающей среды. Широко практикуется разработка и реализация программ и комплексных проектов по решению отдельных проблем в области охраны окружающей среды. Практика перспективного и текущего планирования природоохранной деятельности во многом способствует успешному решению многих экологических проблем. К ним можно отнести создание широкой сети особо охраняемых природных территорий, восстановление нарушенных хозяйственной деятельностью природных объектов, увеличение лесистости территорий, развитие мощного потенциала экологической науки и т. д. Вместе с тем, помимо государственного регулирования охраны окружающей среды и рационального природопользования речь идет и о необходимости регионального управления в данной сфере, т.е. о существовании региональной экологической политики, выступающей, с одной стороны, как политика центра в отношении регионов, с другой стороны, как политика, проводимая самими регионами (но согласованная с государственной политикой в области охраны окружающей среды). Антропогенные нагрузки во многих регионах становятся предельными. Поэтому задачи природно-ресурсного районирования, охраны окружающей среды и усиления экологических подходов, с одной стороны, и социально-экономического районирования – с другой, все более сближаются между собой. Они находят все более полное практическое решение в территориальной организации общества, так как в эту систему входят природные и экономические условия, комплекс факторов реализации социальных и экономических целей.

В соответствии с законом Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» субъектами отношений в области охраны окружающей среды являются Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, специально уполномоченные республиканские органы государственного управления в области охраны окружающей среды, местные Советы депутатов, исполнительные и распорядительные органы, а также иные государственные органы, органы территориального общественного самоуправления в пределах их компетенции; общественные объединения, иные юридические лица Республики Беларусь, граждане Республики Беларусь, в том числе индивидуальные предприниматели [2]. Из этого следует, что полномочия в сфере природопользования разделены между республиканским и местным уровнями управления и, следовательно, правомерно говорить о реализации региональной политики в области охраны окружающей среды и природопользования.

Региональную политику в области охраны окружающей среды и природопользования следует рассматривать как совокупность основных принципов, намерений и обязательств региона, создающих основу для экологически безопасного социально-экономического развития территории, совершенствования управленческих решений в области природопользования и обеспечивающих исполнение международных обязательств страны в сохранении трансграничных и иных экологически значимых природных комплексов.

В таблице 1 приведена информация об органах управления, действующих на областном и базовом уровнях в сфере охраны окружающей среды и природопользования на примере Гомельской области и г. Гомеля.

Таблица 1 – Система органов управления в области охраны окружающей среды и природопользования на областном и базовом уровнях

Наименование вида государственного органа	Государственный орган (структурное подразделение), действующий на уровне:	
	Гомельской области (областной)	г. Гомеля (базовый)
Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды	Гомельский областной комитет природных ресурсов и охраны окружающей среды	Гомельская горрайинспекция природных ресурсов и охраны окружающей среды
Министерство здравоохранения	Управление здравоохранения Гомельского областного исполнительного комитета	–
Министерство по чрезвычайным ситуациям	Управление по проблемам ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС	–
Государственная инспекция охраны животного и растительного мира при Президенте Республики Беларусь	Гомельская инспекция охраны животного и растительного мира	Гомельская межрайонная инспекция охраны животного и растительного мира
Местные представительные органы	Гомельский областной совет депутатов	Гомельский городской совет депутатов
Местные исполнительные органы	Гомельский областной исполнительный комитет	Гомельский городской исполнительный комитет

Таким образом, на местном уровне осуществляют деятельность территориальные органы республиканских министерств и ведомств, а также местные исполнительные и представительные органы. Следует отметить, что основными полномочиями обладают органы управления на областном уровне, тогда как полномочия органов управления базового уровня существенно ограничены.

Основными направлениями деятельности государственных органов на местном уровне являются:

- снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха;
- снижение уровня загрязнения природных вод;
- охрана и использование земель, растительного и животного мира, недр, особо охраняемых природных территорий;
- обращение с отходами и др.

Региональная политика в области охраны окружающей среды и природопользования имеет собственные инструменты и методы воздействия. В общем виде система методов регулирования природоохранной деятельности, применяемых в Республике Беларусь и регионах, включает в себя административные меры (нормирование, экологический мониторинг, штрафы, измерения в области охраны окружающей среды, экологическую сертификацию, экологический контроль, экологический аудит, программно-целевой метод и т. д.); экономические меры (ускоренную амортизацию объектов, предназначенных для охраны окружающей среды, налоговые и иные льготы (для юридических лиц, осуществляющих природоохранную деятельность), финансирование (преимущественно за счёт республиканского и местных бюджетов, иностранных инвестиций, банковских кредитов; фонды охраны природы) и т. д.); социально-психологические меры (образование и просвещение в области охраны окружающей среды).

Учитывая, что Гомельская область и г. Гомель, являются высокоразвитыми промышленными центрами, важным направлением государственного регулирования

является проведение мониторинга в рамках реализации Государственной программы обеспечения, функционирования и развития Национальной системы мониторинга окружающей среды в Республике Беларусь на 2011–2015 годы. В частности, по г. Гомелю и Гомельской области в Государственную программу включено 42 предприятия. Так, на 8 предприятиях организовано проведение наблюдений за выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух от крупных стационарных источников. Проводятся наблюдения в рамках локального мониторинга сбросов сточных вод на 6 предприятиях. На 32 предприятиях проводятся наблюдения в рамках локального мониторинга подземных вод в местах размещения объектов вредного воздействия. На 10 предприятиях проводятся наблюдения состояния земель (почв) в местах размещения источников загрязнения.

В целях осуществления эффективного контроля важно определение системы показателей экологической безопасности. В Концепции национальной безопасности оговаривается, что показателем экологической безопасности является коэффициент эластичности выбросов, сбросов загрязняющих веществ, образования отходов и прироста ВВП. Данный показатель допустимо использовать для любого региона; базой для расчёта служат показатели выбросов в атмосферный воздух и образования отходов, а также показатель добавленной стоимости, создаваемой в регионе. В таблице 2 приведена информация о динамике коэффициента эластичности образования отходов и выбросов по г. Гомелю за 2005–2013 гг.

Так как законодательно в Республике Беларусь установлено пороговое значение коэффициента эластичности (не более 0,7, а к 2020 году – не более 0,04), можно сделать вывод о том, что экологическая безопасность в г. Гомеле по выбросам и образованию отходов находится в пределах нормы – за исключением 2009 года, когда коэффициенты значительно превысили пороговые значения – это связано с приростом образования отходов в данном периоде и значительным увеличением выбросов в атмосферу, что подтверждается данными государственной статистики: в 2009 году наблюдался существенный рост объёмов промышленного производства. Отрицательные значения во всех случаях были связаны со снижением выбросов в атмосферный воздух или уменьшением образования отходов, что является положительным моментом.

Таблица 2 – Коэффициенты эластичности образования отходов и выбросов по г. Гомелю за 2005–2013 гг. [3, 4, 5]

Наименование показателя	Годы								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент эластичности образования отходов	–	0,640	0,057	0,157	1,043	0,317	–0,070	0,175	–0,644
Коэффициент эластичности выбросов	–	0,377	–0,208	0,349	2,121	–1,249	–0,313	0,051	–1,356

Важным показателем экологической безопасности является удельный вес затрат на охрану природы в ВВП или в добавленной стоимости (в процентах). Для г. Гомеля за последние пять лет он не превышал 0,2 %. Отчасти это связано с тем, что средства, привлекаемые на территории города за счёт выплаты его субъектами хозяйствования экологического налога, поступают и распределяются между республиканским и областными бюджетами, и только оттуда перераспределяются в бюджет базового уровня [6]. В Беларуси в целом удельный вес затрат на охрану природы в ВВП, по состоянию

на 2014 год – не превышает 1,5 % ВВП, лидирующей страной по данному показателю является Германия (2,5 % ВВП).

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития РБ в качестве критериев экологической безопасности выступают также: удельный вес затрат на охрану природы в ВВП, процентов; среднегодовая эффективная доза облучения человека, мЗв; коэффициент антропогенной нагрузки, т.у.т. на 1 кв.км. территории; доля особо охраняемых территорий в общей площади страны, процентов; уровень лесистости, процентов [7]. В качестве показателей экологической безопасности можно также рассматривать частные показатели состояния отдельных компонентов природной среды.

В целом экологическая ситуация в г. Гомеле, как и в Республике Беларусь в целом, продолжает оставаться стабильной. Вместе с тем необходимо отметить существование ряда проблем, создающих угрозы:

- радиоактивное загрязнение региона (цезий-137, стронций, плутоний);
- образование и накопление в больших количествах отходов производства и потребления (в настоящее время перерабатывается не более 17 % отходов, тогда как остальная часть вывозится на полигоны; отчасти это связано с тем, что недостаточно проработан механизм сбора вторичных материальных ресурсов у населения);
- наличие ряда предприятий, оказывающих негативное влияние на состояние окружающей среды региона;
- тенденция к увеличению автопарка и рост выбросов от мобильных источников загрязнения (более 70 % загрязнения атмосферного воздуха приходится на мобильные источники);
- недостаточно высокие штрафы за нарушения законодательства в области охраны окружающей среды;
- недостаточное финансирование сферы природоохранной деятельности;
- недостаточная заинтересованность населения и субъектов хозяйствования в вопросах охраны окружающей среды;
- либерализация действующего природоохранного законодательства (отмена ряда лимитов и нормативов);
- приоритет экономических интересов над экологическими и др.

В качестве мер по решению ряда вышеназванных проблем следует отметить необходимость реализации следующих мероприятий:

- систематизация действующего природоохранного законодательства, возможно внедрение Экологического кодекса;
- более широкое использование экономических методов регулирования в области охраны окружающей среды; ужесточение мер ответственности за правонарушения в сфере природоохранной деятельности;
- развитие экологического образования и просвещения (внедрение соответствующих курсов в учебных заведениях различных уровней, проведение соответствующих акций, например «День без автомобиля», «Час Земли», экологических субботников и др.); применение социальной рекламы, популяризирующей природоохранную деятельность у населения; формирование «чёрного списка» юридических лиц – загрязнителей окружающей среды;
- перераспределение налоговых доходов в пользу бюджетов всех уровней; формирование фондов охраны природы за счёт налоговых и неналоговых доходов;
- внедрение автоналога, учитывающего фактический объём выбросов в атмосферный воздух; популяризация использования в Республике Беларусь каталитических нейтрализаторов, существенно снижающих выбросы вредных веществ; электрификация парка общественного транспорта; популяризация велосипедного транспорта;

- налаживание механизма сбора у населения вторичных материальных ресурсов, расширение практики раздельного сбора мусора; увеличение доли использования вторичных материальных ресурсов в производстве, что одновременно способствует снижению затрат предприятий, перерабатывающих такие ресурсы, на сырьё и уменьшению образования отходов на полигонах;
- внедрение залоговой стоимости возвратной тары, увеличивающейся в зависимости от возможности переработки и др.

Литература

- 1 Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Амалфея, 2005. – 48 с.
- 2 Об охране окружающей среды: Закон Респ. Беларусь от 26 нояб. 1992 г. № 1982-XII: с изм. и доп.: текст по состоянию на 31 дек. 2013 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2003-2014. – URL: <http://www.pravo.by>. (дата обращения: 10.05.2015).
- 3 Финансы Республики Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И.С. Кангро [и др.]. – Минск: 2012. – 595 с.
- 4 Охрана окружающей среды в Республике Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск: 2013. – 257 с.
- 5 Регионы Республики Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: 2014. – 736 с.
- 6 Бюджетный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 17 июня 2008 г.: одобрен Советом Респ. 28 июня 2008 г.: текст Кодекса по состоянию на 12 мар. 2013 г. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006-2014. – URL: <http://etalonline.by>. (дата обращения 10.05.2015).
- 7 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 г. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006–2014. – URL: <http://etalonline.by>. (дата обращения 10.05.2015).

УДК 336.717.3

К. В. Храмов

ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье рассматриваются особенности построения депозитной политики банка в условиях экономической интеграции. Выявлены преимущества и недостатки экономической интеграции в депозитной политике банка, а также возможные позитивные и негативные последствия для интеграции банковских систем Беларуси и Российской Федерации.

В современных условиях, когда денежно-кредитная политика является одним из ключевых инструментов стимулирования экономического развития, банковская система функционирует в условиях высоких экономических рисков, ведущим из которых является риск несбалансированности депозитной и кредитной политики, обусловленный априори

неравновесной ценой капитала в экономической системе. В условиях Республики Беларусь, где ставка рефинансирования используется одновременно для борьбы с инфляцией и для поддержания внешнеэкономического равновесия, что стимулирует избыточную ликвидность, и, как следствие, низкую доходность банковского сектора, данная проблема очень актуальна, особенно с учетом усиления интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза.

Ввиду этого в процессе проведения исследования был разработан теоретико-методический подход к исследованию депозитной политики банка, включающий: а) уточнённое содержание категории «депозитная политика банка»; б) усовершенствованную классификацию видов депозитов, построенную на основе изучения актуальной экономической литературы отечественных и зарубежных авторов; в) авторскую классификацию основных детерминант депозитной политики банка, позволяющую с использованием зарубежного опыта определить основные тенденции депозитной политики банков в условиях экономической интеграции.

Исходя из изучения экономической литературы по теме, наиболее полным будет следующее определение: депозитная политика банка является важным и неотделимым элементом банковской политики и представляет собой совокупность: действий по привлечению денежных средств клиентов на нужный срок по наиболее выгодной цене; методов и способов её (политики) осуществления, обеспечивающих эффективное управление депозитами с целью достижения приемлемого уровня рентабельности и ликвидности банка.

При этом депозитная политика банка должна базироваться на реализации следующих принципов: обеспечение взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными и кредитными операциями; обеспечение оптимального уровня процентных расходов банка; минимизация процентных рисков; обеспечение диверсификации депозитных операций; развитие смежных банковских услуг, повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

Основными детерминантами депозитной политики являются: необходимость банков соблюдать соответствующие показатели ликвидности; потребность банка в ресурсах для осуществления активных операций и получения прибыли; необходимость грамотного управления привлеченными депозитами; желание населения и субъектов хозяйствования сохранить и приумножить свое благосостояние, защитить свои сбережения от инфляции, курсовых разниц и прочих факторов, влияющих на размер накоплений. В таблице 1 приведены основные преимущества и недостатки экономической интеграции в депозитной политике банка.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки экономической интеграции в депозитной политике банка

Преимущества	Недостатки
Увеличение размеров рынка	Оттоку ресурсов в пользу более сильных конкурентов
Обеспечение лучших условий для клиентов	Эффект потерь от увеличения масштабов
Расширение спектра предлагаемых услуг	Риск олигопольного сговора
Распространение и развитие новых технологий	Различный уровень готовности к конкуренции
Транснационализация банковского рынка	Создание регулятора деятельности
Возможность использования международного механизма разрешения споров	Разная степень готовности участников к интеграционному процессу

Преимущества и недостатки интеграции рынка депозитов Республики Беларусь и Российской Федерации приведены в таблице 2 [1, 2].

Таблица 2 – Преимущества и недостатки интегрированного рынка депозитов Республики Беларусь и Российской Федерации

Преимущества	Недостатки
Увеличение размеров рынка – общий интегрированный депозитный рынок будет больше по размерам, чем два сложенных вместе рынка стран, т.к. общий рынок будет характеризоваться большими доходами Рост конкуренции ввиду увеличения числа участников депозитного рынка, что приведет к увеличению привлекательности продуктов для клиентов Расширение вида и условий предлагаемых депозитов для поддержания конкурентоспособности	Для Республики Беларусь возможен отток ресурсов и их перераспределение в пользу более сильных конкурентов Эффект потерь от увеличения масштабов при очень сильной концентрации Риск олигопольного сговора между крупнейшими ведущими банками и последующий «раздел влияния»
Распространение и развитие новых технологий в депозитную деятельность банков	Конкуренция между банками «разных весовых категорий», т. к. банки Российской Федерации обладают большими ресурсами в сравнении с банками Республики Беларусь
Транснационализация банковского рынка и увеличение привлекательности депозитов для зарубежных клиентов	Сложность в распределении функций между Центральным Банком Российской Федерации и Национальным Банком Республики Беларусь
Возможность использования международного механизма разрешения споров	Опасение экспертов в общей неготовности депозитного рынка Республики Беларусь к глобальной конкуренции и интеграции

Помимо прочего, для Республики Беларусь весьма актуальной проблемой является избыток ликвидности. А последние меры Национального Банка Республики Беларусь, направленные на снижение кредитной нагрузки (запрет выдачи кредитов без справок о доходах и создание стопроцентного резерва в случае, если процентная ставка по кредиту в 2 раза превышает ставку рефинансирования) всерьез поставили перед банками вопрос о других источниках получения прибыли.

Межгосударственным Соглашением о введении единой денежной единицы и формировании единого эмиссионного центра Союзного государства от 30.11.2000 г. предусматривалось введение российского рубля в качестве единственного законного платежного средства на территории Республики Беларусь с 1 января 2005 года и введение единой денежной единицы Союзного государства с 1 января 2008 года с одновременным формированием единого эмиссионного центра.

Однако, ни в 2008 году, ни позднее этого не произошло. Причины переноса сроков введения единой денежной единицы достаточно широко известны. Вот некоторые из них:

предпосылок системного банковского кризиса в условиях использования российского рубля будут существенно ограничены по сравнению с вариантом использования национальной валюты (ограничение функции Национального банка Республики Беларусь как кредитора последней инстанции);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Возможными относительно субъективными факторами банковского кризиса в условиях перехода Республики Беларусь на использование российского рубля являются следующие:

- выполнение системообразующими банками, находящимися под контролем государства, действий по достижению целей государственной экономической политики, которые в ряде случаев ведут к ухудшению их финансового положения;

- необходимое (в сравнении с ситуацией наличия собственной валюты) ужесточение денежно-кредитной и бюджетной политики, что, очевидно, на несколько лет осложнит финансовое положение некоторых отраслей, предприятий, системообразующих банков (в том числе вполне кредитоспособных в текущих условиях). Ужесточение денежно-кредитной и бюджетной политики может привести к быстрому росту доли неработающих (проблемных) кредитов в банковских портфелях, что, в свою очередь, способствует развитию банковских кризисов (например, банковские кризисы в Латвии и Литве в 1995 году) [3, с. 39].

Ярким примером уже существующей интеграции Российской Федерации и Республики Беларусь в банковском секторе является ОАО «БПС-Сбербанк» – белорусский банк с материнским капиталом Сбербанка России. Рассмотрим этот пример более подробно и выделим влияние интеграции на депозитную политику банка на данном конкретном примере. На сегодняшний день ОАО «БПС-Сбербанк» входит в группу 5 крупнейших банков Республики Беларусь. Рост объемов вкладных операций Региональной дирекции №300 ОАО «БПС-Сбербанк» с участием физических лиц обусловлен увеличением привлечения их средств на вкладные счета, на срочной основе и в иностранной валюте. Положительно следует оценить увеличение за период объемов привлечения средств физических лиц во вклады путем выпуска сберегательных сертификатов более чем в 100 раз. Однако их доля во вкладах физических лиц весьма незначительна.

Тенденции, обозначенные за анализируемый период, характерны для всего банковского сектора Республики Беларусь и связаны с неустойчивым экономическим развитием республики в отчетный период, увеличением инфляционных ожиданий населения. Однако выделим ряд факторов, характерных только для ОАО «БПС-Сбербанк» и которые можно объяснить интеграционным взаимодействием с ОАО «Сбербанк России». Следует учитывать начальный уровень интеграции, включающий возможность пользования для ОАО «БПС-Сбербанк» ресурсами материнского банка – «Сбербанка России», т.е. в случае недостатка ресурсов у ОАО «БПС-Сбербанк» есть возможность использовать преимущество вхождения в международную банковскую группу.

Немаловажным фактором для вкладчиков при выборе банка является его надежность. В свою очередь, надежность во многом связано с брендом банка. Так, бренд Сбербанка, по версии журнала TheBanker, занимает 17 место в списке самых дорогих брендов мира и 2 место в рейтинге крупнейших банковских брендов Европы, его стоимость оценивается в 10,950 млн. долларов США.

Переток денежных средств из национальной валюты в иностранную связан не только с девальвационными ожиданиями, характерными для всего банковского рынка в целом, но и специфическими для ОАО «БПС-Сбербанк» причинами – интеграционными взаимодействиями. Так, например, ввиду тесного взаимодействия банков, у клиентов появилась альтернатива вкладам в российских рублях в российских банках. Средние ставки по депозитам в российских рублях на территории Российской Федерации выше ставок по аналогичным депозитам на территории Республики Беларусь и в то же время ставки по депозитам в иностранной валюте (доллары США и евро) для граждан Российской Федерации более привлекательны на территории Республики Беларусь, а в частности, в ОАО «БПС-Сбербанк».

Явным последствием развития интеграции является расширение видов и условий депозитов, предлагаемых ОАО «БПС-Сбербанк», так, например, последовательно

появились обезличенные металлические счета, сберегательные карты в иностранной валюте с процентным доходом, близким к ставкам по депозитам, интернет-депозиты и др.

В связи с появлением новых продуктов и услуг активно начала развиваться и рекламная деятельность банка. Постепенно были внедрены новые рекламные продукты, активное развитие получила имиджевая реклама банка, направленная на укрепление позиций и увеличение доверия и лояльности клиентов.

Таким образом, рассмотрев пример уже существующего интеграционного взаимодействия, можно сделать вывод о положительных эффектах развития интеграции и о целесообразности дальнейшего развития отношений между Республикой Беларусь и Российской Федерацией вообще и их банковскими секторами в частности.

Литература

1 Лопух, Ю. И. / Интеграция банковских систем России и Беларуси: валютно-финансовые предпосылки / Ю. И. Лопух // Основы экономики, управления и права. – 2014. – № 6 (6) – С. 57–64.

2 Терещенко, А. Валютная интеграция Беларуси и России: переломный момент / А. Терещенко // Банковский вестник. – 2004. – № 25 (282). – С. 32–37.

3 Гаврилов, В. / Валютный союз Беларуси и России: риски банковской системы / В. Гаврилов // Банковский вестник. – 2004. – № 4 (261). – С. 37–40.

УДК 336.717.1

К. А. Шаринец

СОСТОЯНИЕ БЕЛОРУССКОГО РЫНКА ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье рассмотрено современное состояние рынка дистанционного банковского обслуживания Республики Беларусь, определены виды услуг, которые пользуются повышенным спросом у клиентов - системы интернет-банкинга для физических и юридических лиц. Также обозначены факторы, способствующие увеличению уровня внедрения данного вида банковских услуг, выявлены проблемы, препятствующие дальнейшему развитию, рассмотрены направления развития дистанционного обслуживания в Республике Беларусь.

В условиях инновационного развития национальной экономики, глобализации и интеграции финансовых рынков увеличение доли безналичных расчетов, совершаемых с использованием электронных платежных инструментов, расширение каналов предоставления банковских услуг и переход к дистанционному банковскому обслуживанию (далее – ДБО) является приоритетным вектором развития платежной системы и банковского сектора РБ.

ДБО позволяет банкам улучшить качество, расширить спектр предлагаемых услуг и географию их предоставления за счет организации удаленной, оперативной, удобной системы обслуживания клиентов, минимизировать затраты и риски, увеличить прибыль, обеспечить высокий уровень конкурентоспособности и повысить инвестиционную привлекательность на финансовом рынке. Вследствие значимости инфокоммуникационной составляющей в стратегическом планировании банковского бизнеса оценка состояния и тенденций развития ДБО является актуальной задачей.

В настоящее время среди услуг ДБО частных клиентов, предоставляемых белорусскими банками, можно выделить: Call-центр, IVR, SMS-банкинг, SMS-оповещение (SMS-информирование), USSD-Банкинг, Мобильный, Интернет-банкинг, ТВ-банкинг, автооплата, трансфер, On-line заявка на карточку (кредит) [1].

По состоянию на 01.01.2014 г. все коммерческие банки Республики Беларусь предоставляли своим клиентам определенный перечень дистанционных банковских услуг:

1 телефонный банкинг – 26 банков (уровень внедрения услуги на рынке ДБО 81,3 %);

2 терминальный банкинг – 23 банка (71,9 %);

3 Интернет-банкинг – 23 банка (71,9 %);

4 Мобильный банкинг (МБ) – 19 банков (59,3 %), среди которых
– М-банкинг (на основе мобильных приложений и war-технологии) – 15 банков (46,9 %);

– SMS-банкинг – 13 банков (40,6 %);

– USSD-банкинг – 9 банков (28,1 %);

5 ТВ-банкинг – 3 банка (9,4 %);

6 Система Клиент-Банк – 31 банк (96,9 %);

7 Интернет-Клиент – 17 банков (53,1%).

В таблице 1 рассмотрим, какие дистанционные банковские услуги предоставляли коммерческие банки Республики Беларусь в 2012–2013 гг.

Из данных таблицы 1 можно заметить, что количество услуг, предоставляемых банками в 2013 году по сравнению с 2012 годом, увеличилось. Такая тенденция является положительной, т.к. это говорит о развитии дистанционного обслуживания и повышения спроса у населения услуг дистанционного обслуживания. Увеличение уровня внедрения дистанционных банковских услуг обусловлено следующими факторами:

– использование современных информационно-коммуникационных технологий и средств платежа при проведении безналичных расчетов. По данным Национального статистического комитета и НБ РБ на начало 2013 г. количество эмитированных банковских платежных карточек составило 10,4 млн. ед. В Беларуси установлено 3 342 инфокиоска, 3 701 банкомат, 56 796 платежных терминалов. Проникновение мобильной связи составило 113 %, число пользователей сети Интернет – 53,8 %;

– создание ЕРИП и совершенствование предложений по ДБО, что способствовало росту доли безналичных операций с использованием банковских платежных карточек [2].

Следует отметить, что наибольший абсолютный темп роста уровня внедрения дистанционных банковских услуг на рынке банков-эмитентов РБ за 2012–2013 г. демонстрируют системы интернет-банкинга для физических и юридических лиц – 8,8 % и 18,5 % соответственно. Объем операций интернет-банкинга в 2012 г. в РБ увеличился в 3,5 раза, количество операций – в 2,3 раза, данной услугой пользовались 10 % держателей банковских платежных карточек, в 2011 г. – 3 %. Для сравнения в мире каждый четвертый интернет-пользователь, владеющий банковской платежной карточкой, пользуется услугами ДБО. В Великобритании таких пользователей 61 %, в США 73,5 %, во Франции 76 %, в Швеции 88 %, в России 13 % [3].

В Беларуси лидерами по предоставлению ДБО выступают «Приорбанк» ОАО, ОАО «БПС–Сбербанк», ЗАО «Альфа–Банк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк». Это связано, главным образом, с тем, что данные банки являются крупными либо крупными с преобладающей долей иностранного капитала, имеют развитый маркетинг, прогрессивный центр разработок.

Состояние рынка дистанционных банковских услуг в Республике Беларусь оценить крайне сложно. Банки неохотно делятся информацией о своих успехах в данной области. Все презентации, выступления и разговоры акцентируются на том функционале, который представлен в системах дистанционного обслуживания. Размер клиентской базы, обороты, уровень проникновения при этом либо сознательно выносятся за рамки обсуждения, либо не обсуждаются ввиду отсутствия достоверной информации. Тем не менее, некоторые тенденции прослеживаются весьма очевидно. По данным тенденциям

можно отметить, что развитие рынка ДБО в Республике Беларусь выходит на новый уровень. Всё больше банков Республики Беларусь вводит инновационные услуги, в свою очередь, большее количество клиентов проявляет интерес к данным услугам.

Таблица 1 – Услуги ДБО, предоставляемые банками Республики Беларусь

Наименование банка	Дистанционные банковские услуги								
	Телефонный банкинг	Для физических лиц					Для юридических лиц		Терминальный банкинг
		SMS - банкинг	Интернет-банкинг	М-банкинг	USSD-банкинг	ТВ-банкинг	Клиент-банк	Интернет-клиент	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
БПС-Сбербанк	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Приорбанк	+	+	+	+	+	-	+	+	+
Белинвестбанк	+	+	+	+	+	+	+	-	+
Белагропромбанк	+	+	+	+	+	-	+	+	+
Беларусбанк	+	+	+	+	+	+	+	-	+
Паритетбанк	+	+	+	+	-	-	+	+	+
Технобанк	+	-	+	+	-	-	+	+	+
Трастбанк	+	+	+	+	-	-	+	+	+
ИнтерПэй-Банк	+	+	+	-	-	-	+	+	+
Альфа-Банк	+	+	+	-	+	-	+	+	+
Банк БелВЭБ	+	-	+	+	-	-	+	+	+
БНБ-Банк	+	+	+	+	-	-	+	+	+
Белгазпромбанк	+	+	+	-	+	-	+	-	+
РРБ-Банк	+	-	+	+	-	-	+	-	+
МТБанк	+	-	+	-	-	-	+	+	+
Франсабанк	+	+	+	-	-	-	+	-	+
Банк ВТБ	+	+	-	-	+	-	+	+	+
Альфа-Банк	+	-	+	+	-	-	+	+	+
Банк Москва-Минск	+	-	+	+	-	-	+	-	+
БелСвисс-Банк	+	-	+	+	-	-	+	+	+
Идея Банк	+	-	+	+	+	-	+	+	+
Дельта Банк	+	-	+	-	-	-	+	-	-
ХКБанк	+	-	+	-	-	-	-	-	+
БТА Банк	+	-	+	-	-	-	+	-	+
Евроторгинвестбанк	+	-	-	-	-	-	+	+	-
ТК Банк	+	-	-	-	-	-	+	+	-
АБСОЛЮТ-БАНК	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Банк ББМБ	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Евробанк	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Онербанк	-	-	-	-	-	-	+	-	-

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Цептер Банк	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Бит-Банк	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Общее количество банков, предоставляющих ДБУ, 2012 г.	25	13	20	13	8	2	27	14	22
Общее количество банков, предоставляющих ДБУ, 2013 г.	26	13	23	15	9	3	31	17	23
Количество-банков эмитентов, предоставляющих ДБУ, 2012 г.	22	13	20	13	7	2	21	10	22
Количество-банков эмитентов, предоставляющих ДБУ, 2013 г.	24	13	23	15	9	3	23	15	23

Однако банкам Республики Беларусь необходимо совершенствовать законодательную базу в рамках ДБО, повышать финансовую грамотность населения, устранять имеющиеся риски при пользовании системой ДБО, а также расширять перечень услуг на рынке ДБО. Всё это позволит привлечь больше число клиентов, а, соответственно, увеличит прибыльность банка.

Литература

1 Среди белорусов растет популярность сервисов дистанционного банковского обслуживания // Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 30.03.2015).

2 Понятие и сущность дистанционного банковского обслуживания // Информационный портал [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения: 01.02.2015).

3 Пищик, И. А. О состоянии и перспективах развития АС МБР Национального банка Республики Беларусь. / И. А. Пищик. // Банковский вестник. – 2011. – № 11. – С. 10–15.

УДК 657.92

А. И. Штреккер

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАПАСОВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы отражения запасов в отчетности по справедливой стоимости. Автор раскрывает сущность справедливой стоимости запасов, влияние на нее методов оценки, а также различные варианты

учета. Показано, что в учетной практике Республики Беларусь справедливая стоимость не находит широкого применения, в том числе и из-за неполной проработки этого вопроса на законодательном уровне.

Согласно требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) бухгалтерская отчетность должна достоверно представлять финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и их изменение. Отчетность должна быть представлена таким образом, чтобы обеспечить уместную, надежную, сопоставимую и понятную информацию для принятия решений всем заинтересованным пользователям, как внутренним, так и внешним.

Рассматривая с точки зрения МСФО такую категорию, как запасы, следует отметить, что для выполнения этих требований в МСФО (IAS) 2 «Запасы» приводятся несколько методов оценки запасов (выбор метода зависит от целей, которые ставятся перед бухгалтерским учетом на каждом конкретном предприятии), а также такое понятие, как справедливая стоимость.

Справедливая стоимость – сумма, на которую можно обменять актив или произвести расчет по обязательству при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами [1]. Т. е. это рыночная стоимость запаса.

Справедливая стоимость вытекает из требований статической концепции учета, так как именно ее основным положением является оценка активов по текущим ценам их возможной продажи, в отличие от динамической концепции, которая предполагает оценку активов по историческим ценам. Термин «теория статического баланса» или «статический бухгалтерский учет» вошел в оборот благодаря О. Шмаленбаху (1873–1955). Этим термином он определил тот учет и тот подход к составлению баланса, который противоречил существующей теории – теории динамического баланса. Профессор университета Париж-Дофин Жак Ришар сформулировал фундаментальную идею Шмаленбаха следующим образом: «необходимо четко различать два типа бухгалтерского учета:

- бухгалтерия, которая учитывает движение ценностей независимо от возможности ликвидации предприятия. Это динамический бухгалтерский учет;
- бухгалтерия, которая при составлении баланса учитывает только состояние ценностей на данный момент, то есть как бы на момент ликвидации предприятия. Это статический бухгалтерский учет» [2].

В Республике Беларусь методологические основы и порядок формирования в бухгалтерском учете информации о производственных запасах определяется Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов № 133 [3]. Методы оценки, представленные в данной инструкции, такие же, как и в Международном стандарте:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости (взвешенная или скользящая оценка);
- по себестоимости первых по времени приобретения материалов (способ ФИФО).

Лучше всего требованиям достоверности и адекватности отвечает метод оценки по себестоимости каждой единицы. Однако на практике он используется редко, так как применим только к запасам, используемым организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасам, которые не могут обычным образом заменять друг друга.

Оценка по средней себестоимости может дать близкую к реальной стоимость остатков запасов. Однако это произойдет только в том случае, если у организации нет запасов, которые уже хранятся длительное время, поскольку цены постоянно меняются (причем чаще всего они имеют тенденцию роста, особенно в условиях постоянной инфляции).

При методе ФИФО в балансе будут отражаться остатки по стоимости последних приобретений. Однако и здесь нужно учесть, что последние приобретения могут быть сделаны давно.

МСФО рекомендуют отражать в отчетности запасы по наименьшей из двух величин: фактической себестоимости или возможной цене реализации (справедливой стоимости). Поэтому, если фактическая себестоимость остатка материалов оказалась меньше их рыночной стоимости, в балансе отражается именно она. С течением времени, пока запасы не использованы организацией и числятся на соответствующих счетах бухгалтерского учета, их действительная рыночная стоимость может изменяться. И если рыночная стоимость уменьшилась, то фактическая себестоимость, по которой они отражены в учете, остается неизменной. Как следствие, в учете и отчетности организации будет представлена информация о стоимости запасов, не соответствующая рыночной реальности. Таким образом, цифры в отчетности организации будут отражать расходы на приобретение запасов, а не их реальную стоимость на конкретную дату [4, с. 55].

Для решения этой проблемы в отечественной методике учета предусмотрен счет 14 «Резервы под снижение стоимости запасов», по кредиту которого отражается создание резерва. Причем именно с точки зрения обесценения, а не удорожания, так как с позиции международного бухгалтерского принципа осмотрительности при составлении отчетности в первоочередном порядке организация должна отразить все имеющиеся негативные факторы – убытки, расходы. Путем создания резерва в бухгалтерской отчетности организации стоимостная оценка запасов приближается к рыночной. В отчетности стоимость запасов отражается в активе баланса за вычетом созданного резерва (п. 25 Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности, утвержденной постановлением Минфина РБ от 31.10.2011 № 111) [5].

Следует отметить, что Инструкция № 133 не содержит положения о том, что резерв создается по усмотрению организации. Таким образом, при наличии соответствующих факторов резерв должен быть создан. Факторы, влияющие на создание резерва, можно выделить из нормы, определенной Инструкцией № 133: «Запасы, которые устарели, повреждены или цена реализации которых снизилась, отражают в бухгалтерском балансе на конец отчетного периода за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей».

Таким образом, можно выделить следующие условия создания данного резерва:

- устаревание запасов;
- повреждение запасов;
- снижение цены реализации запасов.

В инструкции не указывается также и то, в каком размере должно произойти обесценение запасов, чтобы вызвать необходимость создания резерва. Уровень существенности в данном вопросе организация устанавливает самостоятельно в учетной политике.

Однако, рассматривая данный резерв, можно столкнуться с рядом вопросов и сложностей, связанных как с созданием, так и со списанием ранее созданного резерва.

Если при оценке запасов предусматривается несколько методов, применение которых очень подробно описано в Инструкции № 133, то про резерв мы знаем только, что он создается за счет финансовых результатов на величину разницы между чистой стоимостью реализации и фактической себестоимостью запасов, если последняя выше чистой стоимости реализации. Далее чистая стоимость пересматривается в каждом последующем отчетном периоде и, если это необходимо, резерв сторнируется, и на конец отчетного периода при списании материалов, по которым создан резерв, зарезервированная сумма восстанавливается. Отражение в учете создания и восстановления резерва представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Отражение в учете создания и восстановления резерва под снижение стоимости запасов

Наименование операции	Дебет	Кредит
1 Создание резерва под снижение стоимости материальных ценностей	90	14
2 Восстановление резерва	14	90

Одной из сложностей, возникающих при создании данного резерва, является то, что для определения ожидаемой цены и расходов на реализацию и (или) завершение производства (а ведь именно это нам необходимо сделать для того, чтобы определить чистую стоимость реализации), нам придется привести доказательства обесценения запаса. Доказательством могут служить результаты проводимых тендеров, в которых принимает участие организация, пытаясь реализовать свои запасы по желаемой цене, информация о конъюнктуре цен на данный вид запасов, полученная из прессы, Интернета и т. п. А если говорить, например, о резерве по сомнительным долгам, то мы можем точно определить его величину, основываясь на данных бухгалтерского учета предприятия, выбрав способ, который нам удобен.

Следует отметить, что в Инструкции № 133 не указывается, что делать в случае списания некоторого количества определенного вида запасов, по которому создавался резерв, однако на предприятии также был создан резерв и по другим видам материальных ценностей. В этом случае можно предложить открывать субсчета к счету 14, каждый из которых будет соответствовать конкретному виду материальных ценностей. Также можно предложить вариант «среднего процента», т. е. отношение величины созданного резерва к суммарной стоимости материальных ценностей, по которым был создан данный резерв, умножить на стоимость списанных ценностей. Но в этом методе есть существенный недостаток: не разделяя суммы резерва по разным видам запасов, будет сложно пересматривать чистую стоимость реализации запаса.

В особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, в главе 14 «Налог на прибыль», данный резерв не упоминается как среди затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, так и среди затрат, не учитываемых при налогообложении. Этот факт, скорее всего, также является одной из причин, почему предприятия не используют данный резерв, поскольку четко не прописано, надо ли облагать сумму резерва налогом на прибыль или нет.

Как вариант приведения стоимости запасов к справедливой стоимости может быть рассмотрена процедура переоценки, которая не предусмотрена законодательством. Ее можно проводить в конце каждого отчетного периода либо по каждому виду ценностей (в том случае, если у предприятия не много наименований материальных ценностей), либо, например, по основным видам сырья, материалов, продукции (если на предприятии много наименований) по выбору предприятия. Переоценка может быть на добровольной основе. Причем это может быть как уценка, так и дооценка. Сумма переоценки будет равна разнице между возможной ценой реализации и фактической себестоимостью запаса. Переоценка может быть отнесена на расходы (доходы) по текущей деятельности, т.е. на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». К счету 10 «Материалы» в таком случае может быть открыт отдельный субсчет «Переоценка». Отражение в учете предлагаемой переоценки представлено в таблице 2.

Таким образом, именно справедливая стоимость дает достоверную оценку запасов предприятия. Однако на данном этапе в учетной практике Республики Беларусь она не находит широкого применения, что отчасти связано с недостаточно проработанной нормативной базой по вопросам приведения оценки запасов к справедливой стоимости.

Таблица 2 – Отражение в учете переоценки материальных ценностей

Наименование операции	Дебет	Кредит
1 Уценка материальных ценностей	90	10/переоценка
2 Дооценка	10/переоценка	90

Литература

- 1 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.msfofm.ru> (дата обращения: 06.03.2015).
- 2 Пятов, М. Л. «Счетный» и «инвентарный» балансы – истоки статического учета [Электронный ресурс] / М.Л. Пятов // Бух1С: интернет-ресурс для бухгалтеров. – 2012. – 30 октября. – URL: <http://buh.ru> (дата обращения: 06.03.2015).
- 3 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 нояб. 2010 г. № 133 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2015. – № 12, 8/24697.
- 4 Сузанский, В. А. Бухгалтерский учет резерва под снижение стоимости материальных ценностей / В. А. Сузанский // Главный бухгалтер. – 2012. – № 36. – С. 50–55.
- 5 Инструкция о порядке составления бухгалтерской отчетности: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 № 111: с изм. и доп.: текст по состоянию на 26 марта 2015 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2015. – № 8/28249.

УДК 339.18:004

Н. В. Щемелёва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрены основные программные средства, позволяющие упростить работу с договорами, а именно: их составление, ведение, учет, регулирование сроков исполнения договоров. Выявлены основные возможности программ, которые координируют работу предприятий торговли. Отмечены основные и наиболее важные аспекты программ. Подведены итоги возможности использования этих программ для предприятий торговли различного масштаба.

Сегодня очень большая роль отводится работе с хозяйственными связями и договорной работе. Любое торговое предприятие заключает большое количество договоров с другими организациями, поставщиками. После заключения договора с ним могут производиться операции (продление, расторжение и т. д.), требующие участия нескольких сотрудников. Составление, учет, их ведение занимает достаточно много времени. Так же важно не упустить момент истечения срока действия договора, ведь достаточно трудно помнить обо всех договорах, если предприятие работает с большим количеством поставщиков. В настоящее время подготовка договоров и операции после заключения договора производятся без использования какой-либо единой системы документооборота. Контроль соблюдения необходимых процедур и координация работы сотрудников производятся руководителями в основном на основе бумажных документов.

С ростом числа заключаемых договоров такой механизм становится неэффективным и порождает ошибки. Сегодня существует такое программное обеспечение, которое может гораздо упростить все эти процессы.

В статье рассматривается программное обеспечение, предоставляющие огромные возможности для ведения договоров с любым количеством фирм (с филиалами), партнеров, поставщиками, имеющие оповещение по незакрытым договорам с истекающим сроком действия. Также такие программы могут работать на платформе «1С:Бухгалтерия», «1С:Управление торговлей».

Респект: Учет договоров

Программа «Респект: Учет договоров» позволяет вести учет договоров в организации, отслеживать их выполнение и оценивать результаты выполненной работы. Программа будет интересна руководителям предприятий, финансовой службе и бухгалтерии, договорному отделу, юридической службе, отделу продаж и снабжения, службе ИТ. Основные возможности, которые предоставляет программа для ведения договорной работы на предприятии:

- подготовка и согласование договоров;
- формирование бланков документов;
- ведение журнала договоров предприятия;
- планирование и контроль исполнения договоров;
- формирование универсальных отчетов;
- интеграция в «1С: Бухгалтерию 8»;
- интеграция в «1С: Управление торговлей 8»;
- хранение договоров.

Программа предоставляет простой и в тоже время эффективный механизм для согласования договоров. Ответственный за договоры формирует в программе лист согласования и передает его в соответствующие подразделения для согласования. Затем информация о согласовании регистрируется в карточке договора. Из карточки проекта договора можно формировать предварительные документы: коммерческие предложения, рамочные соглашения, соглашения о намерениях и др. Гибкий механизм формирования бланков документов позволяет без лишних усилий формировать бланки документов, используя обычные текстовые редакторы Microsoft Word или Open Office Writer. При этом есть возможность задать группы бланков документов, в зависимости от типов заключаемых договоров.

Интеграция в учетную систему позволяет объединить плановые данные модуля «Респект: Учет договоров» и фактические данные, отраженные в «1С: Бухгалтерии». Программа позволяет объединить данные по платежам со счетов бухгалтерского учета и данные о плановых платежах из календарного плана карточки договора. Аналогично для плана исполнения и данных по документам реализации и поступления товаров и услуг. Программа «Респект: Учет договоров» поставляется как дополнение к типовой конфигурации «Управление торговлей» фирмы 1С. Это позволяет работать в едином информационном пространстве с другими службами предприятия, исключая необходимость повторного ввода данных.

Цена варьируется в зависимости от конфигураций и различных версий для ПС «1С». Так цена «Респект: Учет договоров 1.0» конфигурации для «1С: Бухгалтерии 8» (электронная лицензия/ключ) будет составлять около 5 млн. рублей [1].

1С:Документооборот

Прикладное решение «1С: Документооборот 8» разработано на платформе «1С:Предприятие 8.2», которая обеспечивает высокую гибкость, настраиваемость, масштабируемость, производительность и эргономичность прикладных решений,

поддерживает работу пользователей через Интернет, в том числе и по низкоскоростным каналам связи. Платформа «1С: Предприятие 8» поддерживает работу с различными системами управления базами данных – файловый режим, Microsoft SQL Server, Postgre SQL, IBM DB2, Oracle Database.

«1С: Документооборот 8» позволяет:

- упорядочить работу сотрудников с документами, исключить возможность утечки версий или пересечения фрагментов при одновременной работе;
- сократить время поиска нужной информации и суммарное время коллективной обработки документов;
- повысить качество готового материала (проектов, документации и пр.) за счет решения большого количества спорных вопросов и упорядочивания работы пользователей.

«1С:Документооборот 8» не имеет отраслевой специфики и легко может быть настроено и адаптировано под потребности конкретной организации. Данное программное средство в комплексе решает задачи автоматизации учета документов, взаимодействия сотрудников, контроля и анализа исполнительской дисциплины:

- централизованное безопасное хранение документов;
- оперативный доступ к документам с учетом прав пользователей;
- регистрация входящих и исходящих документов;
- просмотр и редактирование документов;
- контроль версий документов;
- возможность работы с электронной цифровой подписью;
- работа с документами любых типов: офисными документами, текстами, изображениями, аудио- и видеофайлами, документами систем проектирования, архивами, приложениями и т. д.;
- полнотекстовый поиск документов по их содержанию;
- коллективная работа пользователей с возможностью согласования, утверждения и контроля исполнения документов;
- маршрутизация документов, настраиваемая по каждому виду документов в отдельности;
- автоматизированная загрузка документов из электронной почты и со сканера;
- учет и контроль рабочего времени сотрудников.

Цена приблизительно составляет 14500000 бел. руб. [2].

GS Учет: услуги, торговля и склад при УСН

Программа GS «Учет: услуги, торговля и склад при УСН» предназначена для автоматизации учета деятельности индивидуальных предпринимателей и небольших фирм связанной с оказанием услуг и (или) осуществляющих торговую деятельность. Данный продукт позволяет автоматизировать такие участки учета, как: оформление первичной документации, ведение складского учета по методам (LIFO или FIFO), позволяет осуществлять резервирование товара под заказ клиента, помогает вести учет кассовых операций, учет движения денежных средств по расчетному счету, учет расчетов с контрагентами за оказанные услуги, отгруженные товары и много других возможностей. Программа позволяет также автоматизировать процесс оформления договоров, при этом пользователь имеет возможность самостоятельно настроить необходимую форму (текст) договора с использованием всем знакомой программы MS Word.

Особенно полезна данная программа будет тем предпринимателям и организациям, которые работают по упрощенной системе налогообложения (УСН), так как этой категории пользователей она позволит полностью автоматизировать налоговый учет: автоматически на основании вводимой первичной документации сформирует книгу учета доходов и расходов, а так же налоговые декларации установленной

законодательством формы. Программа имеет дружелюбный интуитивно понятный пользователю интерфейс, поэтому не потребуется много времени на её освоение. В настоящий момент программа позволяет формировать следующие виды первичных документов: договора, акты выполненных работ, протоколы согласования цен, счета-фактуры, платежные поручения, накладные форм ТТН-1 и ТН-2, накладные на внутреннее перемещение по складам, товарный чек, доверенность на получение ТМЦ, приходный кассовый ордер и др.

Помимо этого, в GS «Учет: услуги, торговля и склад при УСН» есть возможность разносить выписки по расчетному счету, что позволяет отслеживать его состояние, а также следить за состоянием расчетов с контрагентами. Программа позволяет также подключать сканер штрих-кодов для ускорения оформления товарных документов.

Цена варьируется в зависимости от версии программы (сетевая или локальная), и так локальная версия 2 000 000 руб., сетевая – 5 000 000 руб. [3].

Кларис – Учет договоров

«Кларис-Учет договоров» – простая в настройке программа, но ее может использовать как небольшая компания, так и холдинг с большим количеством дочерних предприятий. Настройка полей договора любой сложности производится без участия программистов.

Безопасность работы в «Кларис-Учет договоров» обеспечивается защищенным каналом связи, разделением прав доступа пользователей к договорам или даже к полям договора, отсутствием физического доступа к серверу конкурентов, силовых структур, сотрудников самой компании, а также резервным копированием базы данных.

«Кларис-Учет договоров» – **WEB-система доступная круглосуточно из любой точки мира**, где есть интернет. Количество офисов, их расположение не имеет значения, вы больше не привязаны к офису, вы работаете он-лайн там, где вам удобно.

Возможности, которая предоставляет эта программа:

- прост в настройке, но может управлять договорами любой сложности;
- реестр договоров, карточки договоров, листы согласований хранятся на сервере в электронном виде. К карточке договора можно вложить скан, текст договора, записать место хранения оригинала. Договор легко найти он никогда не потеряется;
- настраиваемый маршрут визирования, разделение прав доступа к договорам позволяет каждому видеть нужное, никогда – лишнее;
- все действия по договору протоколируются, с указанием времени и автора изменений;
- система напоминаний и оповещений через e-mail и SMS не позволит пропустить сроки согласования и визирования договора.

«Кларис-Учет договоров» не требует обучения пользователей.

Цена варьируется в зависимости от количества пользователей этой программы, и в среднем тариф на группу из 10 пользователей (покупка лицензий и установка на сервер клиента) – 24 000 000 руб. [4].

Ведение договоров 5.4

«Ведение договоров 5.4» – программа для учета и ведения договоров в организациях.

Программа для учета и ведения договоров в организациях. Предоставляет огромные возможности для ведения договоров с любым количеством фирм (с филиалами), имеются настройки с правилами формирования номера договора, присутствует оповещение по незакрытым договорам с истекающим сроком действия и т.д. Программа поддерживает сетевой режим работы.

Функциональные возможности:

- возможность задания пользователю режима доступа только к своим договорам (может быть несколько ответственных);
- журнал договоров, поиск по журналу;
- преддоговорная работа;
- возможность настройки правила формирования номера договора (в том числе - для каждого филиала);
- оповещение по незакрытым договорам, по которым скоро истекает срок действия;
- карточка договора;
- возможность вставки «оригинала» договора в любом формате;
- печать журнала договоров, вывод в MS Office, возможность настройки отчета в Excel;
- учет этапов договора и субподрядных договоров;
- согласование договора, оповещение о задержке согласования;
- счета-фактуры, счета, накладные, акты сдачи-приемки, дополнительные соглашения, протоколы разногласий к договору;
- поэтапная оплата по договору.
- выборки по разным критериям с расчетом итоговых сумм;
- экспорт карточки и журнала в MS Word. Формирование договора в MS Word по шаблону (как внутреннему в программе, так и на базе шаблонов MS Word);
- ведение учета и аналитика по трем видам валют (рубль, евро, доллар);
- возможность ведения договоров любого количества фирм, в каждой из которых несколько филиалов;
- спецификации к договору, векселя к договору с формированием документов в MS Word;
- экспорт в MS Excel выбранных полей результата поиска по журналам договоров и контрагентов. Программа поддерживает сетевой режим работы.

Цена изменяется в зависимости от рабочих мест, на которые будет остановлено программное обеспечение, и в среднем цена за 1 рабочее место будет составлять 4 000 000 руб. [5].

Блиц Договор

Программа автоматического составления договоров и сопутствующей документации, ведения реестра договоров и контроля договорной работы

Программа позволяет:

1 Создавать шаблоны, автоматически изменяющие текст документов, и составлять их основные договоры и сопутствующую договорную документацию (дополнительные соглашения, протоколы разногласий, спецификации, различные приложения) по принципу «вопрос – ответ» (принцип интерактивного составления документов).

2 Осуществлять учет договорных обязательств со связанными договорами и сопутствующих документов в реестрах договоров, организуемых программой для каждого предприятия/предпринимателя, введенных пользователем в соответствующую базу данных.

3 Производить выборку записей из реестра по различным параметрам (контрагентам, предмету договора, цене, форме оплаты, задолженности) с целью формирования реестровых выписок и/или периодических заданий для контроля над движением договоров или исполнения обязательств.

4 Осуществлять контроль движения/исполнения договорных обязательств с возможностью установки разовых или периодических заданий для контроля движением договоров или исполнения обязательства.

Программа имеет возможность работы в локальной сети, в том числе с шаблонами, реестрами, базами данных ограниченными правами на внесение изменений

(только для чтения), экспортировать документы и реестры в программы MS Word и MS Excel [6].

Так, при внедрении такого программного обеспечения сокращается время на обработку заказов, работу с поставщиками. Следовательно, персонал меньше проводят на эту работу время, что благоприятно влияет на их трудовую деятельность. Также более эффективно ведется работа.

Можно сделать вывод, что для больших предприятий желательно использовать такие программы, как «1С: Документооборот», «Респект: Учет договоров». Несомненный плюс этих программ является то, что они имеют интеграцию в различные ПС «1С». Интеграция в учетную систему позволяет объединить плановые данные модуля и фактические данные, отраженные в «1С». Программа позволяет объединить данные по платежам со счетов бухгалтерского учета и данные о плановых платежах из календарного плана карточки договора. Это позволяет работать в едином информационном пространстве с другими службами предприятия, исключая необходимость повторного ввода данных.

Для небольших предприятий или предприятий, которые не хотят особо тратить на улучшения, подойдут программы «Ведение договоров 5.4», «GS Учет: услуги, торговля и склад при УСН».

Литература

1 Интернет-магазин программного обеспечения «allsoft.by» [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://allsoft.by> (дата обращения: 17.04.2015).

2 Интернет-магазин программного обеспечения «allsoft.by» [Электронный ресурс] – 2015. – URL: <http://jukola.com.by> (дата обращения: 17.04.2015).

3 Интернет-магазин программного обеспечения «allsoft.by» [Электронный ресурс] – 2015. – URL: <http://allsoft.by> (дата обращения: 20.04.2015).

4 Интернет-магазин программного обеспечения «allsoft.by» [Электронный ресурс] – 2015. – URL: <http://allsoft.by> (дата обращения: 22.04.2015).

5 Интернет-магазин программного обеспечения «allsoft.by» [Электронный ресурс] – 2015. – URL: <http://allsoft.by> (дата обращения: 15.04.2015).

6 Интернет-магазин программного обеспечения «allsoft.by» [Электронный ресурс] – 2015. – URL: <http://blitz-doc.com> (дата обращения: 2 04. 2015).

УДК 336.71 + 331.2

С. В. Щирякова

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ БАНКА – МОТИВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Эффективное управление персоналом является залогом стабильной работы любого банка, а от мотивации персонала напрямую зависит заинтересованность сотрудников в результатах своего труда и, соответственно, в результатах функционирования банка в целом. В статье рассматривается вариант использования ключевых показателей эффективности для определения уровня оплаты труда сотрудников банка, а также общий алгоритм внедрения балльной оценки вклада работника в результаты деятельности банка.

Основным фактором, способствующим эффективной работе банка, является повышение качества труда и повышение эффективности использования трудового

потенциала своих работников. Следует отметить, что тема управления персоналом является наиболее дискутируемой в отечественной литературе, так как актуальность данного направления совершенствования внутрибанковской деятельности подтверждается как опытом работы зарубежных банков, определяющих его в качестве одной из пяти приоритетных задач управления, так и результатами завершившегося этапа становления отечественных банков, уже столкнувшихся с негативными последствиями недостаточного внимания к этой проблеме. Отмечаются различные подходы к определению проблемы управления персоналом, методам ее решения.

Н. Маусов в своих публикациях, отмечая, что внутрифирменный менеджмент – это совокупность принципов, методов и средств управления ресурсами организации в целях достижения максимальной эффективности и прибыльности, выделяет особые характеристики персонала как ресурса. В целом, по мнению автора, персонал не может рассматриваться как однородная субстанция, каждый работник имеет индивидуальные мотивы и ценности. Управление персоналом выступает в качестве непрерывного процесса, направленного на целевое изменение мотивации людей, чтобы добиться от них максимальной отдачи, а, следовательно, достижения высоких конечных результатов. Автор считает, что конечная цель работы с персоналом – максимальное сближение ожиданий организации и интересов работника, при этом необходимо отказаться от политики минимальных вложений в человеческие ресурсы. Исследователь предлагает базирующуюся на этих положениях концептуальную модель управления персоналом.

Швейцарский исследователь А. Келлер-Пфрундер, развивая тему индивидуализации экономики персонала. Цели экономики персонала, по мнению автора, с ориентацией на индивидуализацию заключаются в повышении эффективности организации в результате высвобождения индивидуального потенциала людей, который оставался невостребованным из-за включения индивида в решение лишь общих, коллективных задач. Автор полагает, что проблема менеджмента в том, чтобы без дополнительных издержек повысить эффективность стимулирования труда путем целенаправленной ориентации предоставляемых услуг на реальные запросы служащих. Повышение индивидуальной отдачи в результате такой политики следует ожидать от роста удовлетворенности работой и готовности персонала добросовестно выполнять свои обязанности. По мнению ученого, производственно-хозяйственная проблематика управления персоналом должна опираться как на экономические, так и поведенческие предпосылки.

Говоря об управлении персоналом в системе банковского менеджмента, следует оговориться, что в этом контексте банковское управление персоналом отличается от других видов, что исходит из отличий самого банка от других организационных институтов.

А. Алавердов под персональным менеджментом в банке понимает комплексную систему управления персоналом, ориентированную на решение трех стратегических задач: оперативное и полное удовлетворение потребностей банка в трудовых ресурсах, необходимой специализации и уровня квалификации; формирование и поддержание условий для наиболее эффективного исполнения персоналом возложенных на него функций; обеспечение необходимого уровня взаимодействия системы с другими направлениями и элементами банковского менеджмента. Автор полагает, что система управления персоналом всегда состоит из трех взаимодействующих блоков: стратегия управления, управляющие подсистемы, блок обеспечения функционирования системы в целом. Под стратегией персонального менеджмента исследователь понимает совокупность концептуальных подходов к реализации общих задач управления персоналом, под управляющими подсистемами – автономно выделенные элементы комплексной системы управления, направленные на обеспечение реализации конкретной четко сформулированной задачи. Под обеспечением персонального менеджмента понимается самостоятельный элемент его структуры, не направленный специально на конкретный процесс, но обеспечивающий саму возможность функционирования всех операционных подсистем.

и не мотивированы тем, чтобы повысить ее эффективность. Согласно Р. Каплану и Д. Нортону, сбалансированная система показателей обеспечивает новый подход к стратегическому управлению компаниями любой сложности, оперирующими в разных отраслях деятельности. В основе этого подхода лежит утверждение, смысл которого можно свести к следующему: «то, что не поддается измерению, не поддается и управлению». Другими словами, эффективное управление производительностью подразумевает точную оценку деятельности.

По сути, ССП – это механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании (или группы) на их достижение. На уровне бизнес-процессов контроль стратегической деятельности осуществляется через так называемые ключевые показатели эффективности. КРІ являются измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. В этом контексте, ССП является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления.

Таким образом, ключевые показатели эффективности направлены на то, что бы решить ряд задач:

Для внедрения KPI в банке необходимо придерживаться следующего алгоритма:

— reference number (100 000000)

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

банка такое деление необходимо определять только исходя из специфики деятельности. При этом целесообразно выделять от 3 до 5 KPI, поскольку большее количество KPI делает систему громоздкой как для тех людей, которые занимаются подсчетом результатов, так и для самих сотрудников, и может стать вместо мотивирующего демотивирующим фактором.

Таким образом, грамотная и кропотливая работа по внедрению KPI представит для работников стимул для самореализации и достижения внутреннего и внешнего успеха. Она детализирует и планирует рабочий процесс, упрощает выполнение поставленных целей, позволяет управлять эффективностью труда персонала, устанавливать измеримые задачи, оценивать и мотивировать в банке их достижение.

Литература

1 Каплан, Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ОлимпБизнес. – 2007. – 512 с.

Алексейков П. С. Автоматизация торговли с помощью ПС «Set Retail». Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Шнып И. А., ст. преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

Ахременко Е. А. Система GESTORIPro на примере торговой сети «Optima». Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Шнып И. А., ст. преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

Бадеха А. В. Аутсорсинг логистических услуг в Республике Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Геврасёва А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

Барсукова Е. В. Совершенствование организации валютно-обменных операций банка на биржевом валютном рынке Республики Беларусь. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Будникова О. Н., ассистент кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, тел. (8-0232) 57-80-08.

Бардашевич А. М. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

Бенчук Ю. В. Состояние и тенденции развития рынка потребительского кредитования Республики Беларусь. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Шердакова Т. А., ассистент кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

Богдан. Я. А. Рынок труда Республики Беларусь: характеристика, основные проблемы и пути их решения. Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Предыбайло С. Д., ассистент кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Богомолова А. С. К вопросу заимствований Украины на мировом рынке ссудных капиталов. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

Вышников А. Г. Зарубежный опыт государственной поддержки развития малого предпринимательства и направления его адаптации в Республике Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Геврасёва А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

Гавриленко Ю. Н. Применение маркетинговых моделей для обеспечения экономической безопасности предприятия в сфере материально-технического снабжения. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Гавриленко В. Н., профессор кафедры экономики и управления, к.ф.-м.н., профессор, тел. 60-32-03.

Голубов С. Д. Современные информационные технологии в экономике и бизнесе. Физический факультет, 1 курс. Научный руководитель Говейко С. Н., зав. кафедрой коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

Жигалова А. О. Обеспеченность населения г. Гомеля городским пассажирским транспортом: современное состояние, проблемы и пути их решения. Экономический факультет, 5 курс. Научный руководитель Бабына И. В., зав. кафедрой экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

Жудро А. О. Влияние учетной политики на результаты финансового анализа. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Панова Т. И., доцент кафедры бухгалтерского учета, контроля и контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. (8-0232) 57-80-08.

Запольская А. М. Развитие инновационной деятельности КУП «Горэлектротранспорт». Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Мищенко Л. А., ассистент

кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

Ивандикова Е. А. Методические аспекты определения оптимального уровня страхового тарифа при страховании финансовых рисков. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

Иванькова Ю. А. Социальная поддержка незрячих людей: обзор мировых тенденций. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Орлова А. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Кадовба Е. А. Развитие регионов: инновации, инновационный потенциал и его эффективность. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Дорина Е.Б., д.э.н, профессор, тел. 57-33-45.

Лапуста А.А. К вопросу о ситуации на финансовом рынке Беларуси. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

Лахмыткина Ю. С. О проблемах оценки экспортного потенциала организации. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Метлушко С. К., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, тел (8-0232) 57-80-08.

Листопад Л.В. Анализ профессиональных компетенций руководителей исполнительных органов власти. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Минчукова Л. А., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

Лопанова В. С. Концептуально-теоретические основы типологии рынков инновационных продуктов. Экономический факультет, аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики. Научный руководитель Сорвилов Б. В., зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики, д.э.н., профессор, тел. 57-62-05.

Матвеев И. М. Корпоративная информационная система SAP ERP II как эффективный инструмент управления предприятием. Экономический факультет, аспирант. Пугачева О. В., доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, к.э.н., доцент, тел. 60-30-67.

Минькова Е. Н. Проблемы оценки экономической безопасности белорусских предприятий (на примере ОАО «Гомельский мотороремонтный завод»). Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Глухова И. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Митько М. В. Стимулирование рождаемости в Республике Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Глухова И.В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Панков А. В. К вопросу развития экспортного потенциала услуг Гомельской области. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Геврасёва А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

Пинчук Ю. В. Китай на рынке ссудных капиталов. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

Рубан Ю. Р. Социальное жилье: вопросы и ответы. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Орлова А. В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Соловей И. Ю. Методические подходы к прогнозированию курса национальной валюты в условиях экономической интеграции. Экономический факультет, магистрант кафедры финансов и кредита. Научный руководитель Костенко А. К., декан экономического факультета, к.э.н., доцент, тел. 57-30-19.

Стрижак О. И. Модернизирование ассортиментной политики как инструмента повышения объема продаж ОАО «Речицкий метизный завод». Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Шаповалов Н. С., ассистент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

Трегубова Я. И. Перспективы развития делового туризма в Республике Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Шоломицкая Т. М., ассистент кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Третьякова М. В. Направления активизации туристической деятельности в Гомельско-Ветковской туристической зоне. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Глухова И.В., старший преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 60-32-03.

Федоренко В. А. Евразийский экономический союз: основы формирования и мотивы интеграции. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Геврасёва А. П., доцент кафедры экономики и управления, к.э.н., доцент, тел. 60-32-03.

Фока М. М. О государственном долге Республики Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Кадовба Е. А., ассистент кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45.

Храмов К. В. Особенности депозитной политики банка в условиях экономической интеграции. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.

Шаринец К. А. Состояние белорусского рынка дистанционного банковского обслуживания. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Шердакова Т. А., ассистент кафедры финансов и кредита, тел. 57-33-45

Штреккер А. В. Проблемы учета запасов по справедливой стоимости. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Панова Т. И., доцент кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, к.э.н., доцент, тел. (8-0232) 57-80-08.

Щемелева Н. В. Совершенствование хозяйственных связей и договорной работы предприятий торговли на основе использования информационных технологий. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Шнып И. А., ст. преподаватель кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, тел. 60-30-67.

Щирякова С. В. Управление персоналом банка – мотивационный аспект. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент, тел. 57-33-45.