

остаточной стоимости имущества, выведенной по данным бухгалтерского учета. Эти значения чаще всего не совпадают, причем отличия бывают в любую сторону. Чтобы правильно исчислить налог с использованием рыночной стоимости объекта, необходимо обрабатывать и периодически актуализировать огромные массивы информации. Однако в условиях неразвитого и непрозрачного рынка недвижимости, высокой инфляции и угрозы девальвации переоценку имущества нужно будет проводить достаточно часто, что слишком усложняет использование рыночной стоимости при исчислении налога на недвижимость. Альтернативой рыночной стоимости может быть налогообложение исходя из площади - простое (вне зависимости от прочих характеристик) либо скорректированное с учетом месторасположения и (или) использования. Такой подход широко применяется в ряде стран Восточной Европы. Плюсы этих систем – простота администрирования, минусы – наличие регрессии налогообложения, что несправедливо – более дорогая недвижимость несет меньшую налоговую нагрузку [1].

– установление оптимальной налоговой нагрузки на всех плательщиков. В настоящее время налоговая нагрузка по налогу на недвижимость между субъектами хозяйствования и физическими лицами распределяется неравномерно – у первых базовая ставка в 10 раз больше. Кроме того, местные органы власти могут изменять ее, но не более чем в 2,5 раза. С целью решения данной проблемы следует рассмотреть вопрос о возможности повышения ставок налога для физических лиц, или ввода дополнительных льгот для предприятий.

Таким образом, этот налог в перспективе нужно реформировать и объединять с земельным налогом в единый налог на собственность, как это имеет место в развитых странах.

Литература

1 Герасимова В. Е. Налоги двигают недвижимость [Электронный ресурс] / В. Е. Герасимова // Экономическая газета.– Минск, 2015. – URL: <http://neg.by> (дата обращения: 28.10.2015).

А. С. Купреенко

*Науч. рук. А. В. Орлова,
ст. преподаватель*

БИЗНЕС-КОУЧИНГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Одним из самых важных инструментов влияния на результаты деятельности руководителей, отдельных работников и организации в целом является коучинг, объединяющий в себе различные методики и дающий новые возможности совершенствования эффективности управления.

Коучинг – это метод консультирования и тренинга, при котором тренер, или коуч, совместно с работником ищет оптимальное решение проблемы, не предоставляя жестких указаний, а лишь направляя и поддерживая необходимыми рекомендациями. От психологического консультирования коучинг отличается направленностью мотивации. Работа с коучем (тренером) предполагает достижение определенной цели, новых позитивно сформулированных результатов в жизни и работе. Опираясь на методы коучинга, руководитель сможет повысить свой уровень специализации и профессионализма, как пользуясь услугами профессиональных внешних консультантов в различных областях, так и совершенствуя собственные управленческие подходы, в результате чего повысит эффективность и результативность работы всей организации [1, 2].

По данным компании «Manchester Inc.», мирового лидера в программах управленческого коучинга, влияние управленческого коучинга на развитие предприятия или организации можно определить в количественном выражении. Компанией было проведено исследование работы руководителей, которые пользовались методами коучинга в своей работе. Оценивался также и возврат денежных средств на инвестирование коучинга в данных организациях. В среднем, он в шесть раз превосходил затраты на коучинг-образование руководителей. Результаты проведенных исследований можно представить следующим образом:

В 70 % компаний из списка «Fortune 500» (самые успешные компании мира, критерий составления – выручка компании) активно используется бизнес-коучинг. Особые улучшения отмечались в: производительности (отметили 53 % руководителей); качестве (48 %); укреплении организации (48 %); обслуживании клиентов (39 %); снижении жалоб потребителей (34 %); отсутствии текучести руководителей, которые пользовались коучингом (32 %); снижении издержек (23 %); итоговой доходности (22 %).

Анализ работ специалистов в данной области (В.Е. Глушаков, А. Данилов, Максимов, А.С. Огнев, А.Д. Савкин, Дж. Харрис и др.) позволяет определить, что, бизнес-коучинг переживает сейчас период становления. И не только в нашей стране, а во всем мире. Устойчивое развитие современной социально ориентированной, конкурентоспособной, ресурсоэффективной и энергоэффективной белорусской экономической модели предполагает освоение менеджерами инновационных механизмов управления, одним из которых является коучинг.

Бизнес-коучинг имеет следующие преимущества: позволяет добиться осознанности работником своих действий и ответственности за результат этих действий в индивидуальной и командной работе; служит хорошим инструментом для вовлечения работников в процесс внедрения системы качества, позволяя задействовать их знания и инициативу, преодолеть сопротивление инновациям; позволяет сформировать специфическую организационную культуру как основу постоянного повышения качества и инновационного развития компании; позволяет увеличить перспективы бизнеса за счет более полного раскрытия личностного потенциала руководителя, которое в итоге приводит к улучшению качества его работы как «поставщика» управленческих решений.

Литература

- 1 Самоукина, Н. Коучинг – ваш проводник в мире бизнеса / Н. Самоукина, Н. Туркулец // СПб.: Питер, 2004. – 120 с.
- 2 Рогачев, С.А. Коучинг: возможности применения в бизнесе / С.А. Рогачев. – Ростов-на-Дону: Фитнес, 2003. – 155 с.

К. С. Куция

Науч. рук. О. С. Башлакова,

канд. экон. наук, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инвестиционные фонды – это финансовые посредники, обеспечивающие привлечение средств участников посредством выпуска ценных бумаг или заключения договоров их объединения и инвестирование на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные разрешенные объекты в целях извлечения прибыли, а также распределение стоимости чистых активов пропорционально долям, принадлежащим инвесторам.