



БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

СБОРНИК

**научных статей студентов,
магистрантов, аспирантов**

Выпуск 9 **Том 2**



БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

СБОРНИК

**научных статей студентов,
магистрантов, аспирантов**

*Под общей редакцией
доктора исторических наук,
профессора В. Г. Шадурского*

Основан в 2008 году

Выпуск 9

В 3 томах

Том 2



МИНСК
ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЧЕТЫРЕ ЧЕТВЕРТИ»
2012

УДК 082
ББК 94
С23

Редакционная коллегия:
Л. М. Гайдукевич, Д. Г. Решетников,
А. В. Русакович, В. Г. Шадурский

Составитель
С. В. Анцух

Ответственный секретарь
Е. В. Харит

ISSN 2224-0845

© Идея проекта. Научный студенческий
совет факультета международных
отношений БГУ, 2008
© Анцух С. В. Составление, 2012
© Оформление. ОДО «Издательство
“Четыре четверти”», 2012

РАЗДЕЛ I.

ЭКОНОМИКА. МАРКЕТИНГ. МЕНЕДЖМЕНТ.

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Особенности применения системы сбалансированных показателей

*Акалатович М. А., Иванова О. Г., студ. I к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А., канд. физ.-мат. наук, доц.*

Сбалансированная система показателей (далее по тексту — ССП) подразумевает под собой грамотную систему управления предприятием с созданием четко сформулированных планов развития компании и их последующей реализацией.

Построение данной системы включает в себя несколько этапов: сначала осуществляется определение стратегических планов предприятия, для чего часто применяют SWOT-анализ, далее определяются конкретные цели, к каждой из которых подбираются ключевые факторы успеха, исходя из которых на третьем этапе выделяют ключевые индикаторы эффективности. На четвертом этапе происходит непосредственное формирование сбалансированной системы показателей эффективности, которое заключается в подборе нужного набора показателей, создании причинно-следственных связей между стратегическими задачами. Кроме того, на данном этапе необходимо найти наилучшие способы оценки выполнения поставленных задач, установить целевые значения показателей, составить планы стратегических инициатив, направленных на достижение целевых показателей, и установить сотрудников компании, способных выполнять стратегические инициативы и взять на себя ответственность за достижение целевых показателей. На пятом этапе формируют стратегические карты — диаграммы, состоящие из наборов стратегических целей, разделенных на четыре уровня (определенные целевые финансовые показатели, найденный стратегический потребитель, который будет стабильно приобретать продукцию компании, попытки максимально возможного снижения транзакционных и внутренних издержек, повышение профессионального уровня персонала), и причинно-следственных связей между ними. Шестой уровень осуществляется на стадии разделения ССП для подразделений предприятия, а заключительный этап представляет собой автоматизацию ССП с ее последующим внедрением [1].

Существует ряд программ, применяемых на этапе автоматизации ССП. Из них следует отметить такие, как SAP SEM (*Strategic Enterprise*

Management) — аналитическое приложение для стратегического менеджмента, PeopleSoft Balanced ScoreCard — приложение для грамотного управления персоналом, Panorama Business Views — система поддержки поиска решения и улучшения эффективности производства, Open Ratings Balanced ScoreCard — система для анализа на основе OLAP-технологий, InPhase Performance ScoreCard — система, используемая для анализа с применением ряда управленческих технологий [2].

Можно подытожить вышесказанное тем, что внедрение ССП позволяет скоординировать деятельность всех структурных подразделений предприятия для осуществления поставленных задач и облегчить контроль за их выполнением, одновременно реализуя социальную политику на предприятии. Как правило, данная система используется в государственном управлении, положительный опыт от применения данной методики демонстрируют США, Дания, Великобритания и Россия.

Литература

1. Рахматулин, О. А. Система сбалансированных показателей как эффективный метод стратегического управления // Институт мировой экономики и политики при фонде Первого Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Институт мировой политики и экономики. — Астана : IWEP.KZ, 2004–2010. — Режим доступа : http://iwep.kz/stariysite/index.php?option=com_content&task=view&id=3792&Itemid=44. — Дата доступа : 11.04.2012.

2. Кашеев, Р. Balanced Scorecard: новое закливание или стратегия управления? // E-xecutive.ru [Электронный ресурс] / Международное сообщество менеджеров. — М, E-XECUTIVE.RU, 2000–2012. — Режим доступа : <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/339174/>. — Дата доступа : 12.04.2012.

Модель прогнозирования банкротства для промышленных предприятий Гродненской области

*Андреевский П. А., студ. IV к. ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. Цехан О. Б., канд. физ.-мат. наук, доц.*

Интерес к использованию методов экономико-математического моделирования в мировой экономике постоянно растет. Это подтверждается тем, что самые престижные премии, в том числе и Нобелевская премия 2011 г., присуждены тем исследователям, которые искали показатели, оказывающие наибольшее влияние на изменения в мировой экономике. Для Республики Беларусь разработка моделей прогнозирования банкротства также актуальна в силу слабой изученности данной проблемы. Не хватает отечественных моделей прогнозирования банкротства, в силу чего большинство белорусских

учебников по экономике использует в качестве примера зарубежные модели прогнозирования банкротства, которые, как показало авторское исследование, не могут применяться в белорусских условиях хозяйствования, т. к. не обеспечивают высокую точность прогноза [1, с. 118].

Поэтому перед автором была поставлена задача: разработать модель прогнозирования банкротства для промышленных предприятий Гродненской области. При этом были собраны необходимые статистические данные по 69 промышленным предприятиям за 3 года.

Первоначально необходимо четко разобраться в терминологии. Согласно Закону Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» № 423-3, банкротство — неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» или правомерно объявленная должником.

Состояние неплатежеспособности, которая имеет или приобретает устойчивый характер, определяется с помощью Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования № 140/206. Однако на основании этого нельзя считать предприятие банкротом, т. к. решение о банкротстве может вынести только Хозяйственный суд или объявить должник. Поэтому с точки зрения терминологии, построенную модель было бы правильнее назвать «модель прогнозирования неплатежеспособности, которая имеет или приобретает устойчивый характер», а не «модель прогнозирования банкротства».

В настоящей работе построена модель прогнозирования банкротства для промышленных предприятий Гродненской области. В отличие от большинства аналогичных зарубежных моделей, которые строились с применением методов дискриминантного анализа, для построения модели в данной работе использовался метод главных компонент факторного анализа. Предложена также методика построения модели прогнозирования банкротства с использованием факторного анализа.

Полученная модель имеет следующий вид:

$$R = 10,35 \cdot K_{\text{Тл}} + 32,96 \cdot K_{\text{ал}} + 32,96 \cdot (0,85 - K_{\text{обесп}}),$$

где $K_{\text{Тл}}$ — коэффициент текущей ликвидности; $K_{\text{авт}}$ — коэффициент автономии; $K_{\text{ал}}$ — коэффициент абсолютной ликвидности; $K_{\text{обесп}}$ — коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Интерпретация интегрального показателя R следующая: при $R > 45$ — предприятие платежеспособно; при $40 < R < 45$ — зона неопределенности; при $R < 40$ — предприятие имеет признаки неплатежеспособности, которая имеет или приобретает устойчивый характер.

Для оценки качества авторской модели прогнозирования банкротства для промышленных предприятий модель была реализована на фактических данных за 2008, 2009 и 2010 годы промышленных предприятий Гродненской области, которые предварительно были разделены на две группы: платежеспособные и неплатежеспособные. Далее была вычислена точность прогноза по модели за каждый год. Точность прогноза определялась количеством предприятий, которые попали в правильный интервал, в зависимости от значения интегрального показателя. Таким образом, точность прогноза по авторской модели составила: за 2008 г. — 98,6 %; за 2009 г. — 95,7 %; за 2010 г. — 95,7 %.

Следует отметить, что точность прогноза по авторской модели прогнозирования банкротства значительно выше, чем точность лучших зарубежных моделей прогнозирования банкротства, которая была определена при изучении адекватности зарубежных моделей прогнозирования банкротства на промышленных предприятиях Гродненского региона [1, с. 119].

Таким образом, разработанная модель прогнозирования банкротства для промышленных предприятий Гродненской области адекватна и может быть рекомендована к использованию Департаменту по санации и банкротству Министерства экономики Республики Беларусь при анализе финансового состояния предприятий-должников, банкам при оценке платежеспособности своих должников, а также может быть рекомендована к применению в учебной экономической литературе по анализу хозяйственной деятельности.

Литература

1. Андреевский, П. А. Сравнительный анализ эффективности моделей прогнозирования банкротства для предприятий Гродненского региона / П. А. Андреевский, С. А. Саврас // Сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов: в 2 т. Т. 1 / БГУ; редкол. : Л. М. Гайдукевич [и др.]. — Минск : Четыре четверти, 2012. — С. 118–120.

Индикаторы кризисных явлений в экономике

*Артёмьев П. П., выпускник БГУ,
науч. рук. проф. Данильченко А. В., д-р эк. наук*

Проблема определения кризисных явлений в мировой экономике всегда являлась актуальной для всех экономических течений и направлений изучения экономических процессов. Никто не может дать однозначного ответа, пройден ли экономический кризис 2008 года или же наблюдается некоторое «затишье» перед новой фазой рецессии.

Во многом данное обстоятельство обусловлено тем, что до сих пор ни экономисты-теоретики, ни сотрудники различных консультационных и рейтинговых агентств не выработали единой системы показателей, которые позволили бы с полной уверенностью утверждать, на какой именно стадии экономического цикла находится экономика того или иного государства.

В данной статье нами была предпринята попытка дать характеристику некоторым показателям, которые позволили бы с определенной долей условности (или, выражаясь математическим языком, погрешности) определить экономический кризис.

Мы использовали следующие показатели.

1. Отношение банковского капитала к активам как индикатор стабильности банковской системы.

Стабильность должна определяться обеспеченностью активов балансов банков. Мы не используем показатель нормы резервных требований центральных банков, поскольку в определении стабильности функционирования банковского сектора нам важно абстрагироваться от денежно-кредитной политики и проанализировать его работу на микроуровне. Современный кризис носит наполовину финансовый характер. Процесс секьюритизации практически не связан напрямую с политикой центральных банков.

2. Рыночная капитализация компаний, прошедших процедуру листинга. Данный показатель может свидетельствовать, насколько значительна активность игроков фондовых рынков.

3. Показатель торговли акциями.

Торговля акциями (можно исследовать в процентах от ВВП) представляет собой относительно новый показатель для изучения колебаний деловой активности. Известно, что в повышательной фазе делового цикла инвесторы предпочитают вкладывать собственный капитал в титулы собственности. Это дает возможность не только контролирования объекта инвестирования, но и получения большего дохода в фазе роста. При рецессии ситуация иная. Инвесторы стремительно теряют свои вложения в реальном выражении и вкладывают средства в долговые финансовые инструменты, такие, как облигации и ноты. Причем они выбирают среднесрочную перспективу инвестирования. Процесс спада деловой активности позволяет инвестору получить больший процент на вложенный капитал. Кроме того, инвестирование в долговые финансовые инструменты страхует вкладчиков от негативных передаточных механизмов колебания конъюнктуры.

4. Динамика чистого потока прямых иностранных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции характеризуют степень доверия инвестора к экономической ситуации в стране. Однако для развитых государств поток прямых иностранных инвестиций не может быть надежным показателем «здоровья» экономики, поскольку в данных государствах значительным

является национальное накопление капитала и, соответственно, внутренние инвестиции. Тем не менее, анализируя данный показатель в динамике, можно проследить тенденцию развития любой экономики.

5. Внутреннее кредитование банковским сектором.

Данный показатель свидетельствует об определенной степени закредитованности той или иной страны.

6. Показатель инфляции и степень ее корреляции с безработицей.

В таблице проследим динамику показателя рыночной капитализации компаний некоторых развитых и стремительно развивающихся стран и регионов.

Таблица — Динамика рыночной капитализации компаний, прошедших процедуру листинга (в % от ВВП)

Год	Китай	ЕС	Япония	США	Канада
2000	48	100	68	155	116
2001	40	80	55	138	98
2002	32	61	54	107	78
2003	42	69	72	131	103
2004	33	72	80	138	119
2005	35	74	104	135	131
2006	89	92	108	146	133
2007	178	92	102	142	154
2008	62	41	66	82	67
2009	100	60	67	106	126

Источник: собственная разработка на основе [1].

Самое значительное снижение капитализации наблюдалось в Китае. В 2008 году доля стоимости компаний, акции которых котируются на фондовом рынке, упала до 62 % от ВВП, хотя в 2009 году выросла до 100 %. Значительно понизился данный показатель в ЕС. Что касается японской экономики, то очевидно ее медленное восстановление в 2009 году. Можно утверждать, что по данному показателю Япония продолжает оставаться в кризисном положении. Значительным было понижение и в США, а также в Канаде. В целом по выборке можно отметить некоторое оживление торговли корпоративными ценными бумагами, хотя многие страны так и не вышли на средние показатели за десять лет.

Литература

1. World development indicators [Electronic resource]. — Wash., 2000–2010. — Mode of access : <http://ddp-ext.worldbank.org>. — Date of access : 05.03.2011.

Кредитная деятельность Международного валютного фонда в 2011 г.

*Барсук В. В., студ. II к. БГУ,
науч. рук. Семак Е. А., канд. эк. наук, доц.*

МВФ является ведущей мировой организацией по международному сотрудничеству в валютной сфере. Организация включает 187 государств-членов, в которой почти все страны мира работают сообща на благо всех.

В последние несколько лет МВФ вносит изменения в свою деятельность с учетом меняющихся потребностей его членов. Эта тенденция продолжалась в 2011 г. Отличительной чертой МВФ является адаптация его инструментов финансирования для более эффективной поддержки его государств-членов. Был введен новый инструмент финансирования — превентивная кредитная линия (ПКЛ), который доступен более широкой группе стран по сравнению с гибкой кредитной линией (ГКЛ). Чтобы лучше поддерживать государства-члены с низкими доходами, пострадавшие от природных катаклизмов, МВФ создал Травостовый фонд.

В 2011 г. финансовые обязательства МВФ по оказанию помощи государствам-членам достигли рекордных уровней: непогашенные кредиты по счету общих ресурсов на конец июля 2011 г. составляли 75,6 млрд СДР, в сравнении с предыдущим максимумом 70 млрд СДР в сентябре 2003 года [1]. Это демонстрирует значимость Фонда как кредитора.

В работе организации в 2011 финансовом году основное внимание уделялось предоставлению государствам-членам рекомендаций по вопросам экономической политики, удовлетворению потребностей стран в финансировании, формированию систем, усиливающих способность МВФ выявлять риски в мировой экономике и реагировать на них по мере их возникновения, и работе над реформами, укрепляющими международную валютную систему.

В течение прошедшего года сохранялся высокий спрос на ресурсы МВФ: Исполнительный совет утвердил 43 договоренности на общую сумму 142,2 млрд СДР [1]. Широко освещаемые программы с Грецией и Ирландией во взаимодействии с партнерами в Европе способствовали проведению экономических реформ с целью восстановления темпов экономического роста и уровней занятости. Программа с Грецией в рамках кредита «стэнд-бай» на сумму в 26,4 млрд СДР направлена на повышение конкурентоспособности страны, тогда как программа с Ирландией в рамках механизма расширенного кредитования на сумму 19,5 млрд СДР ориентирована на восстановление стабильности финансового сектора [2]. Обе программы призваны обеспечить распределение затрат на стабилизацию и защитить наиболее уязвимые группы населения.

В прошедшем году были утверждены ГКЛ для Колумбии, Мексики и Польши, а также ПКЛ для Македонии. Заключенные с Колумбией и Мексикой договоренности об использовании ГКЛ вступили в силу в мае 2010 года и январе 2011 года и составили 3,87 млрд СДР и 47,3 млрд СДР, соответственно. В случае Польши в этот период было утверждено две договоренности об использовании ГКЛ на сумму 19,166 млрд СДР [2]. В январе 2011 года Исполнительный совет утвердил договоренность об использовании ПКЛ с Македонией, ставшую первой договоренностью об использовании данного механизма со времени его включения в набор инструментов Фонда. Кроме того, было утверждено или увеличено финансирование программ с 17 странами с низкими доходами при поддержке Трастового фонда для содействия сокращению бедности и росту экономики на сумму 1,1 млрд СДР [1]. Так МВФ оказал помощь Гаити после землетрясения в 2010 г.

МВФ также активизировал диалог по вопросам экономической политики со странами Ближнего Востока и Северной Африки, в частности, с Египтом и Тунисом, чтобы помочь правительствам справиться с проблемами в экономике, связанными с политическими событиями «арабской весны».

В январе 2011 года Исполнительный совет утвердил выделение комбинированного пакета экстренной помощи Сент-Люсии на сумму 5,36 млн СДР для оказания помощи в преодолении экономических последствий урагана «Томас». Месяцем позже МВФ утвердил перечисление еще 2,075 млн СДР стране [2].

Также Фонд проводит облегчение бремени задолженности стран, отвечающих соответствующим критериям, в рамках Инициативы в отношении долга бедных стран с высоким уровнем задолженности (ХИПК) и Инициативы по облегчению бремени задолженности на многосторонней основе (МДРИ). В общей сложности МВФ провел облегчение бремени задолженности в рамках Инициативы ХИПК на сумму 2,5 млрд СДР и в рамках МДРИ — 2,3 млрд СДР [1].

Таким образом, кредитная деятельность МВФ в 2011 г. характеризовалась тем, что кредиты выдавались под стабилизационные программы, предусматривающие осуществление структурных преобразований в экономике, на восстановление экономики после природных катаклизмов и политических конфликтов. МВФ продолжает играть центральную роль в деятельности по восстановлению стабильного и устойчивого роста мировой экономики. Это позволяет утверждать, что МВФ трансформируется в своеобразное агентство развития.

Литература

1. Обеспечение справедливого и сбалансированного роста, сентябрь 2011 // [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа : http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2011/pdf/ar11_rus.pdf. — Дата доступа : 03.03.2012.

2. IMF Standing Borrowing Arrangements // [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/gabnab.htm>. — Дата доступа : 25.02.2012.

Анализ технологии электронного здравоохранения

*Бахар Н. Д., Жакова К. С., Щербач Н. М., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Ткалич Т. А., канд. физ.-мат. наук, доц.*

Системы электронного здравоохранения открывают широкие перспективы, в том, что касается совершенствования всеобщего доступа к медико-санитарным услугам и информации о состоянии здоровья.

Многие организации по стандартизации, включая МСЭ (Международный союз электросвязи), работают в различных сферах электронного здравоохранения. На Рекомендациях МСЭ основана значительная часть инфраструктуры электросвязи, которая необходима для обеспечения виртуального мультимедийного медицинского обслуживания, услуг дистанционной диагностики и электронных медицинских карт.

В изданном в январе 2011 года Отчете МСЭ-Т (Сектор стандартизации электросвязи МСЭ) о наблюдении за технологиями Лора Денардис из Йельского университета подробнее рассматривает, каким образом некоторые из этих проблем могут быть решены благодаря достижениям в сфере технических стандартов для электронного здравоохранения.

Выделяют следующие тенденции в сфере электронного здравоохранения:

1) *геномная медицина* (использование генетической информации непосредственно в клинической практике, для прогнозирования реакции организма пациента на фармацевтические средства, для обнаружения заболеваний или опухолей и т. д.);

2) *стандартизированные электронные медицинские карты* (единые цифровые форматы и структуры для включения различных видов информации о пациенте);

3) *дистанционные медико-санитарное обслуживание и диагностика* («телемедицина»), они включают:

- дистанционная клиническая работа;
- обработка данных дистанционной диагностики;
- электронный контроль за пациентом;
- мобильное медико-санитарное обслуживание;

4) *агрегированные данные в области здравоохранения* (огромная масса данных, полученных путем объединения стандартизированных цифровых

медицинских карт, при котором исключается информация, которая позволяла бы идентифицировать любого отдельного пациента) [1].

Таким образом, с помощью электронного здравоохранения призвано предоставить недостижимые ранее удобства и возможности для самих пациентов.

Исследование, проведенное компанией Illuminas в США, показало, что 62 % американцев пользуются онлайн-медицинскими услугами. Исследование, проведенное консалтинговой компанией Gartner в шести государствах Евросоюза — Чехии, Франции, Нидерландах, Швеции, Испании и Великобритании, показало, что:

1) 5 миллионов ежегодных ошибочных амбулаторных предписаний можно было бы избежать с помощью их электронного трансфера;

2) 100 тысяч человек могли бы каждый год обходиться без госпитализации благодаря компьютеризированным системам обработки информации и принятия решений;

3) ежегодная экономия в 700 тысяч койко-дней за год привела бы к увеличению пропускной способности лечебных заведений и уменьшению времени ожидания пациентов [2].

В России при относительно высоких показателях использования интернета для поиска медицинской информации использование населением услуг на основе ИКТ в сфере здравоохранения остается на низком уровне. Низкий уровень интеграции ИКТ в профессиональную деятельность врачей является отражением общего низкого уровня автоматизации профильных деловых процессов в учреждениях здравоохранения.

В Беларуси принята «Национальная программа ускоренного развития услуг в области информационных технологий на период 2011–2015 годы», которая предусматривает повышение качества и доступности медицинского обслуживания населения, доступности услуг, предоставляемых системой здравоохранения Республики Беларусь.

В целом по республике на конец 2011 г. 56,2 % амбулаторно-поликлинических учреждений (АПУ) имели локальные вычислительные сети (ЛВС), в 67,0 % внедрены АРМ «Регистратура»; в 66,2 % — АРМ «Статистика»; в 42,6 % — АРМ «Диспансеризация». Степень информатизации ряда больниц превышает 70 % (2-я детская городская клиническая больница — 100%, 6-я городская клиническая больница). Создана и функционирует единая телемедицинская система города по цифровой флюорографии на базе двух консультационных центров: 1-го и 2-го городских противотуберкулезных диспансеров и 27 городских поликлиник. В качестве образца информатизации больничных учреждений областного уровня можно привести пример Гродненской областной клинической больницы (главный врач Савицкий С. Э.). Хуже обстоит дело с информатизацией стационаров в регионах.

Сегодня системой «E-Doctor» охвачены практически все подразделения больницы (246 АРМ), все аспекты лечебно-диагностического процесса.

Литература

1. Библиотека электронных ресурсов МСЭ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.itu.int/net/itunews/issues/2011/02/36-ru.aspx>. — Дата доступа : 17.02.2012.

2. Журнал «Экономическое обозрение» [Электронный ресурс] / ред. Ю. Перевозкин. — Режим доступа : <http://review.uz/ru/article/54>. — Дата доступа : 17.02.2012.

Проблемы валютного регулирования в современных условиях Республики Беларусь

*Белявская В. В., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Кузьменко Г. С. канд. эк. наук, доц.*

В Республике Беларусь, как и в других странах, в целях предотвращения оттока капитала, укрепления отечественного платежного баланса, а также сохранения стабильной динамики валютного курса применяются меры валютного регулирования. В мировой практике валютное регулирование, наряду с денежно-кредитным, налогово-бюджетным и внешнеторговым регулированием, является самостоятельным методом государственного регулирования экономики. Данные направления регулирования денежной и валютной систем взаимосвязаны, при этом денежно-кредитная политика и регулирование внешней торговли оказывает прямое и существенное влияние на эффективность валютного регулирования.

Функции государственного валютного регулятора в Республике Беларусь в соответствии с Конституцией и Банковским кодексом возложены на Национальный банк Республики Беларусь. В его компетенцию также включены вопросы регулирования и контроля по определению сферы и порядка обращения иностранной валюты на территории Республики Беларусь, регулирование курса национальной валюты [1].

Несмотря на крайне неблагоприятные экономические условия в Республике Беларусь, сложившиеся в середине 2011 года, в условиях дефицита иностранной валюты Правительству Республики Беларусь совместно с Национальным банком удалось определенным образом стабилизировать ситуацию на валютном рынке страны, предприняв ряд мер. Так, с середины сентября 2011 г. на внутреннем валютном рынке в Республике Беларусь произошли существенные изменения, связанные с введением дополнительной сессии на БВФБ в рамках разработанного комплекса мер по выходу на еди-

ный равновесный курс белорусского рубля (14 сентября прошли первые торги на дополнительной сессии). Фактически с этого времени в стране начали действовать два обменных курса иностранной валюты: официальный, устанавливаемый Национальным банком по итогам основной сессии на бирже, и рыночный, устанавливаемый по итогам дополнительной сессии, который превышал официальный в среднем в 1,5 раза [2].

Множественность курсов национальной денежной единицы устранена 20 октября с выходом на единый курс и на единые торги. При этом Национальный банк Беларуси с этого времени перешел к режиму «управляемого плавления» курса белорусского рубля, когда курс определяется на основе рыночных механизмов спроса и предложения с минимальными интервенциями Национального банка, направленными исключительно на ограничения резких колебаний курса. В результате после выхода в октябре 2011 г. на единый обменный курс белорусского рубля произошло укрепление национальной денежной единицы.

Ежемесячное сальдо внешней торговли товарами и услугами складывается на уровне, близком к нулю. Поступления валютной выручки за экспорт превышают объемы списания валютных средств в оплату импорта.

В декабре 2011 г., впервые за несколько лет, субъекты хозяйствования стали чистыми продавцами иностранной валюты, тогда как ранее наблюдалась устойчивая тенденция чистой покупки. Население, в отличие от начала 2011 г., каждый месяц начало продавать валюты больше, чем покупать. В целом на валютном рынке предложение иностранной валюты в настоящее время превышает спрос на нее. В этой ситуации для недопущения резкого укрепления белорусского рубля Национальный банк вынужден приобретать иностранную валюту. Международные резервные активы Республики Беларусь на 1 января 2012 г. достигли исторического максимума — 7,9 млрд долл. США, что соответствует почти двум месяцам импорта товаров и услуг [2].

Из анализа ситуации, сложившейся на валютном рынке в Республике Беларусь в 2011 году можно сделать вывод, что проблема поддержания стабильности в валютной сфере в Республике Беларусь может быть решена путем стимулирования увеличения экспорта товаров, обеспечения положительного уровня ставки рефинансирования по отношению к реальной инфляции, привлечения иностранных инвестиций в страну. Вместе с тем только эффективный механизм валютного регулирования, построенный на четко определенных в законодательном порядке принципах, через который предупреждаются и минимизируются последствия кризисных явлений на внешних финансовых рынках, в полной мере может защитить внутренний валютный рынок от внешних потрясений.

Валютное регулирование на 2012 год направлено на решение проблемы стабильности валютного курса, упрощение порядка совершения валютно-

обменных операций, прозрачность курсообразования на внебиржевом валютном рынке. Представляется, что развитие валютного регулирования в Республике Беларусь должно подчиняться общей экономической политике, действующей социально-экономической модели, но при этом необходимо стремиться к соответствию международным стандартам в области регулирования валютной сферы.

Литература

1. Полонский, В. Развитие финансово-кредитной системы Республики Беларусь / В. Полонский // Банкаўскі веснік. — 10.2011. — С. 9–13.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. банк Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. — Дата доступа : 26.04.2012.

Отложенные налоговые активы и обязательства: еще один шаг на пути сближения национального бухгалтерского учета с МСФО

*Близнюк А. А., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Кондакова Н. М., канд. эк. наук, доц.*

Реформирование учетной системы в Республике Беларусь на основе Международных стандартов финансовой отчетности обусловило введение новых объектов бухгалтерского учета, среди которых отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства.

С 1 января 2012 г. вступило в действие постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 113, которым утверждена Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств.

Ключевым понятием, необходимым для понимания сути отложенных налоговых активов и обязательств, является понятие временной разницы, возникающей, если величина расходов (доходов) в бухгалтерском учете и для целей налогообложения совпадает, а момент их признания нет. То есть временные разницы возникают в тех ситуациях, когда какие-либо доходы (расходы) участвуют при определении прибыли и для целей бухгалтерского, и для целей налогового учета, но при этом признаются для целей бухгалтерского учета в одном периоде, а для целей налогового учета — в другом. Временные разницы подразделяются на вычитаемые и налогооблагаемые [1].

Вычитаемые временные разницы возникают, если расходы в бухгалтерском учете признаются раньше, чем принимаются для целей налогообложе-

ния или доходы в бухгалтерском учете признаются позже, чем принимаются для целей налогообложения.

Вычитаемые временные разницы приводят к уменьшению учетной прибыли (увеличению учетного убытка) в текущем отчетном периоде и уменьшению налогооблагаемой прибыли в одном или нескольких будущих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы возникают, если расходы в бухгалтерском учете признаются позже, чем принимаются для целей налогообложения или доходы в бухгалтерском учете признаются раньше, чем принимаются для целей налогообложения.

Налогооблагаемые временные разницы приводят к увеличению учетной прибыли (уменьшению учетного убытка) в текущем отчетном периоде и увеличению налогооблагаемой прибыли в одном или нескольких будущих отчетных периодах [2].

Приведенные нормы законодательства требуют разъяснений. Отложенный налоговый актив (ОНА) определяется как произведение вычитаемой временной разницы, возникшей в текущем отчетном периоде (ВВР), и ставки налога на прибыль, действующей на отчетную дату (СтНП), и отражается в учете: начисление — Д-т 09 — К-т 99, погашение — Д-т 99 — К-т 09 [3]:

$$\text{ОНА} = \text{ВВР} \times \text{СтНП}.$$

Отложенное налоговое обязательство (ОНО) определяется путем умножения налогооблагаемой временной разницы, возникшей в текущем отчетном периоде (НВР), на ставку налога на прибыль, действующую на отчетную дату (СтНП), и отражается в учете: начисление — Д-т 99 — К-т 65, погашение — Д-т 65 — К-т 99 [3]:

$$\text{ОНО} = \text{НВР} \times \text{СтНП}.$$

Отражение в бухгалтерском учете отложенных налоговых активов и обязательств необходимо: во-первых, для того, чтобы в бухгалтерском учете организации были максимально полно и достоверно отражены все ее налоговые обязательства, вытекающие из признанных для целей бухгалтерского учета доходов; во-вторых, для того, чтобы сумма расходов по налогу на прибыль, отражаемая в отчете о прибылях и убытках (т. е. в бухгалтерском учете), соответствовала отраженной в нем прибыли.

Как известно, бухгалтерский учет ведется в соответствии с принципом непрерывности деятельности организации, что несвойственно для учета в целях налогообложения. Отложенные налоговые активы и обязательства являются одним из способов преодоления данного несоответствия.

В организациях должен быть обеспечен аналитический учет возникающих временных разниц, который можно вести в аналитических таблицах,

на отдельных забалансовых счетах или иным способом. Выбранный способ закрепляется в учетной политике [3].

Таким образом, следует отметить, что внедрение в национальную систему бухгалтерского учета и отчетности отложенных налоговых активов и обязательств — это еще один шаг на пути сближения белорусского бухгалтерского учета с международными стандартами, что в свою очередь является основой доверия иностранных инвесторов и фундаментом эффективной внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Абрагян, М. Р. Учет отложенных налоговых активов и обязательств // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Дата доступа : 23.03.2012.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств: утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь 31.10.2011 № 113 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Дата доступа : 23.03.2012.
3. Юрковская, И. М. Налоговые активы и обязательства — отложенные, вопросы — текущие // КонсультантЭкспресс-2012. — № 02 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Дата доступа : 23.03.2012.

Технологии порталных систем

*Блохина Д. В., Соловьева О. С., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Вашкевич Ю. Б., ассистент*

Целью данной работы является рассмотрение актуальности идеи внедрения Электронного Правительства и, как следствие, результативности его функционирования в разных странах. Опыт ведущих стран мира свидетельствует о том, что оказание государственных услуг в электронном виде предоставляет неоспоримые преимущества как для граждан, так и для государства. Исследование преимуществ и недостатков использования IT-технологий в сфере госуслуг и является задачей данной работы.

Чтобы обеспечить доступ граждан к данным, содержащимся в ведомственных ИС, нужно обеспечить интеграцию различных реестров и информационных систем администрации региона в порталы и сайты. Ниже приведены основные поставщики порталных систем и их продукция.

1. Oracle (WebLogic Portal). Oracle предлагает использование передовой технологии от BEA, которая поддерживает мэшап-функциональность, воз-

возможность порталной аналитики и коллективной обработки информации, социальные сети и упрощенную интеграцию .NET- приложений в Java-портал и предоставляет возможности управления контентом. Минусы: сложность в построении транзакционных порталов и порталов, имеющих большое число пользователей, работающих с приложениями [1].

2. Microsoft (Microsoft Office Sharepoint Server 2007 (MOSS 2007)). MOSS 2007 уже используется в качестве корпоративного портала во многих организациях; Microsoft благоприятствует на этапе внедрения сервера своей лицензионной политикой.

Минусы: нет полной поддержки мэшп-решений и некоторых других технологий, трудности в адаптации и потребность в ПО ускорения сети для удаленных отделений; MOSS еще не внедрен в качестве портала с большим объемом транзакций и мало применяется для доступа к приложениям. И главное — не имеет соответствующих средств поддержки для более крупных и более сложных установок порталов.

3. SAP (SAP NetWeaver Portal). Преимуществом SAP PORTAL является улучшение процесса создания контента для портала, высокая производительность портала для удаленных пользователей (через SAP AccAD), доступ к самым последним версиям приложений SAP.

Минусы: негибкость интерфейса пользователя, отставание от главных конкурентов по предоставлению мэшп-функций и поддержке порталных стандартов. Данная продукция имеет широкое применение по всему миру.

Внедрение электронного правительства требует серьезных инвестиций: по оценкам аналитиков, до 2018 года они составят около 1 трлн. рублей. Эти средства должны быть инвестированы в максимально эффективные технологии и процессы. Таковыми, например, являются решения SAP [2].

В РФ уже пройден важный этап к созданию электронного правительства — создание общегосударственной автоматизированной информационной системы.

Проанализировав всю информацию по компаниям, предоставляющим порталные технологии в РФ, можно сделать следующие рекомендации.

Лидером среди данных компаний является Oracle, чьи характеристики близки к характеристикам еще одного общепризнанного лидера — IBM. Microsoft SharePoint уступает в качестве продукции IBM, однако представительство Microsoft в РФ ставит одной из своих целей создание электронного правительства и уже работает над ней. Внедрение SAP Portal признано эффективным, но вместе с тем затратным. Поэтому исходя из мирового опыта по внедрению порталных технологий и характеристик каждой из фирм, предоставляющих их, можно сделать вывод, что наиболее эффективным будет использование Oracle Portal, однако мы не отклоняем MS или SAP, учитывая положительный мировой опыт по их внедрению. К тому же мы

не исключаем использование бесплатных порталных технологий: LifeRay и JBoss.

Литература

1. Барсуков, А. Электронное правительство [Электронный ресурс] / А. Барсуков. — 2011. — Режим доступа : <http://e-memory.ru/>. — Дата доступа : 12.02.2012.
2. Курносов, И. Н. Реализация концепции электронного правительства: новый этап [Электронный ресурс] / И. Н. Курносов. — 2004. — Режим доступа : <http://emag.iis.ru/>. — Дата доступа : 14.02.2012.

Роль нефтяной отрасли в структуре экономики Венесуэлы

*Богданович М. В., Кулик А. В., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Сиянович О. Ф., канд. эк. наук, доц.*

Вся современная история Венесуэлы связана с историей эксплуатации ее нефтяных ресурсов. Нефть в Венесуэле была открыта в 1922 году. Нефтяная промышленность является ведущей отраслью экономики Венесуэлы. Доля нефтяной промышленности в ВВП сохраняется в течение многих лет примерно на уровне 10 %. Вместе с тем она обеспечивает значительную часть валютных поступлений и доходов государственного сектора Венесуэлы. За счет жидкого топлива удовлетворяется половина энергетических потребностей страны.

В Венесуэле более 50 % добытой нефти экспортируется [2]. Это свидетельствует о сохранении ориентации нефтяного сектора Венесуэлы преимущественно на внешние рынки. В конце 70-х–начале 80-х годов добыча стабилизировалась на уровне 113–115 млн т в год. Эта политика проводилась в рамках общей стратегии стран — членов ОПЕК. В конце 1980-х резкое снижение нефтяных цен на мировом рынке привело к экономическому кризису. В 1989 президент Карлос Перес начал осуществление программы экономической стабилизации и структурной перестройки, однако предпринятая им шоковая терапия вызвала массовое недовольство населения, и Перес был отстранен от власти. С приходом к власти Уго Чавеса (1999) был принят закон, предполагающий усиление роли государства и увеличение налогообложения в нефтяной сфере (2002). Доля государства в нефтеразведке и нефтедобыче была установлена на уровне не ниже 51 %. Уго Чавесу удалось полностью поставить деятельность компании под свой контроль. Внутренние цены на бензин в Венесуэле с 1998 г. сохранялись на уровне 0,03 доллара США за литр и были самыми низкими в мире [2]. В конце января 2007 президент

Венесуэлы Уго Чавес объявил об увеличении внутренних цен на бензин до 0,05 долларов США за литр. Половина нефти, добываемой в Венесуэле, экспортируется в США. Венесуэльская нефть на конец 2006 года составляла 13 % нефтяного импорта США. В начале января 2007 Уго Чавес объявил о предстоящей национализации крупнейших в Венесуэле телекоммуникационной и электроэнергетической компаний — *Compania Nacional de Telefonos de Venezuela* (CANTV) и EdC, контролируемых американскими фирмами. Речь идет также о намерении Венесуэлы получить контрольный пакет акций добывающих и нефтеперерабатывающих предприятий «ExxonMobil», «Shevron», «Total», «ConocoPhillips», «Statoil», «BP».

В 2008 г. Уго Чавес представил стратегический план развития нефтяной промышленности страны до 2012 года, предусматривающий увеличение добычи углеводородов с 3,3 млн до 5 млн баррелей в сутки [1]. План предусматривает строительство трех новых нефтеперерабатывающих предприятий и расширение имеющихся двух. Намечено строительство нефте- и газопроводов, нефтяных терминалов. Венесуэла занимает пятое место в мире по объему экспорта нефти и девятое — по запасам углеводородов. Нефть — главный экономический ресурс Венесуэлы, обеспечивающий ей около 80 % валютных поступлений и покрывающий почти половину ее бюджета.

На настоящий момент Государственная компания PdVSA (*Petroleos de Venezuela, S. A.*) — одна из крупнейших в мире. PdVSA активно инвестирует за пределами Венесуэлы. Так в США PdVSA принадлежат компании CITGO Petroleum Corp. (нефтепереработка, транспортировка и сбыт нефтепродуктов) и UNO-VEN. PdVSA на паритетных началах с немецкой компанией VEBA Oel AG владеет Ruhr Oel GmbH — одной из крупнейших нефтеперерабатывающих компаний в Германии. Также на паритетных началах с финской Neste Corporation PdVSA владеет AB Nynas Petroleum, работающей с нефтеперерабатывающими заводами в Швеции, Бельгии и Великобритании. По данным на 2010 г. производство нефти составляет 2 375 000 бр/день, в то же время на экспорт идет 1 871 000 бр/день [1].

Нефтяной бизнес является одним из основных источников дохода страны, поэтому его развитие имеет огромное значение. Именно поэтому на сегодняшний день для Венесуэлы так важны инвестиции в экономику в направлении развития нефтедобычи.

Литература

1. Central Intelligtnce Agency [Electronic resource] / Official website. — Washington, D. C., 2007. — Mode of access : <https://www.cia.gov>. — Date of access : 05.03.2012.
2. Statistics of Venezuela [Electronic resource] / Official website. — Caracas, 2004. — Mode of access : <http://www.guia.com.ve>. — Date of access : 05.03.2012.

Новые методики учета налоговых активов

*Болбат В. А., студ. III к. ПолесГУ,
науч. рук. ст. преп. Купрейчик Д. В.*

В настоящее время важным для Республики Беларусь является вопрос обеспечения устойчивого и сбалансированного экономического развития. Уже осуществляется большое количество мероприятий по преодолению негативных последствий мирового финансового кризиса 2008–2011 годов. Одними из основных направлений программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы являются меры, направленные на снижение налоговой нагрузки, стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности. Актуальность заданной темы обусловлена тем, что изменение налогового законодательства так или иначе отражается на экономическом положении страны, а налоговый учет является неотъемлемой частью бухгалтерского учета.

Целью данной работы является выявление изменений и новшеств в учете налога на прибыль через анализ общепринятых правил бухгалтерского и налогового учета Республики Беларусь, а также построение модели учета налога на прибыль и определение преимуществ введения отложенных налоговых обязательств, что в свою очередь поможет бухгалтеру грамотно организовать работу на данном участке учета и избежать ошибок.

С 1 января 2012 года в Беларуси снизилась ставка налога на прибыль с 24 % до 18 %. На данный момент она является самой низкой среди стран Таможенного союза и одной из самых низких в европейских государствах.

Рассмотрим положительный эффект от снижения налоговой ставки на примере деревообрабатывающего предприятия ОАО «Мостовдрев».

Таблица 1 — Показатели отчета о прибылях и убытках
ОАО «Мостовдрев» на 01.01.2011 г.

Показатель	Сумма, млн руб.
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	78 914
Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг	69 473
Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг	9441
Внереализационные доходы	6197
Внереализационные расходы	3879
Сальдо внереализационных доходов и расходов	2318

Расчет налоговой базы:

- доходы: $78\,914 + 6197 = 85\,111$;
- расходы: $69\,473 + 3879 = 73\,352$;
- налогооблагаемая база: $85\,111 - 73\,352 = 11\,759$;
- налог на прибыль до изменений в налогообложении:
 $11\,759 \cdot 24\% = 2822,16$;
- налог на прибыль после изменений в налогообложении:
 $11\,759 \cdot 18\% = 2116,62$;
- положительный эффект от снижения налога:
 $2822,16 - 2116,62 = 705,54$.

Исходя из произведенных расчетов можно сделать вывод, что снижение налога на прибыль еще в 2010 году позволило бы предприятию сэкономить порядка 705,54 млн руб., что положительно отразилось бы на его финансовом состоянии и позволило бы оставить в распоряжении дополнительные денежные средства. По заявлению заместителя министра по налогам и сборам Республики Беларусь Э. Селицкой: «Снижение налога на прибыль позволит белорусским плательщикам сэкономить около 2 трлн. руб., а также будет являться стимулом для развития предприятий и организаций, расположенных на территории страны». Снижение ставки налога на прибыль является также важным инструментом повышения инвестиционной привлекательности Республики Беларусь.

Важным изменением в законодательстве является расширение налоговых льгот в отношении производства инновационных и высокотехнологичных товаров. А именно:

- освобождение от налога на прибыль организаций, более 50 % прибыли которых получено от реализации инновационной продукции собственного производства и высокотехнологичных товаров;
- снижение ставки налога на прибыль до уровня 10 % в отношении прибыли организаций, полученной от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства.

Данное изменение должно дополнительно стимулировать выпуск инновационной и высокотехнологичной продукции предприятиями.

Однако наряду с положительными изменениями в налоговом законодательстве, есть и изменения, которые носят негативный характер.

Льготы, связанные с освобождением от налогообложения налогом на прибыль валовой прибыли в размере финансирования капитальных вложений и погашения полученных и использованных на эти цели кредитов банков, займов нерезидентов Республики Беларусь, но не более 50 % валовой прибыли, были заменены на ускоренную амортизацию основных средств. На мой взгляд, в сложившейся ситуации острой нехватки привлечения прямых иностранных инвестиций отмена этих льгот окажет отрицательный эф-

фект на привлечения иностранных инвестиций, направленных как на создание новых предприятий и производств, так и модернизацию действующих.

Экономический рост Республики Беларусь в 2001–2011 гг.

*Василевская Е. Г., Корниенко О. В., студ. I к. БГЭУ,
науч. рук. Рудак А. А., доц.*

В начале 90-х гг. экономика Беларуси находилась в глубоком экономическом кризисе, который имел системный характер. Переход от командно-административной экономики к рыночной начался в условиях распада СССР и разрыва экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности, ранее входившими в одно государство. Также возникли трудности, связанные с получением необходимого сырья и рынков для сбыта произведенной продукции.

К началу XXI в. состояние экономики улучшилось в результате реализации соответствующих программ по ее реформированию. Уровень ВВП на 2001 г. достиг уровня ВВП на 1990 г., хотя уровень инвестиций в основной капитал был невысоким. На 2000 г. относительно 1990 г. уровень инвестиций в основной капитал составил 52,3 %. И только к 2006 г. этот показатель значительно улучшился и превысил уровень 1990 г., составляя 123,9 %.

До 2008 г. экономика Беларуси развивалась довольно успешно. Объем производства ВВП в 2005 г. относительно 2000 г. составил 143,3 %. При этом значительно вырос удельный вес услуг в общем объеме ВВП. Среднемесячная заработная плата увеличилась со 123 тыс. руб. в 2001 г. до 868,2 тыс. руб. в 2008 г.

Значительные успехи белорусской экономики, достигнутые за последнее десятилетие, мировой экономический кризис поставил под сомнение: в 2009 г. подъем отечественной экономики сменился рецессией.

Интересен тот факт, что мировой экономический кризис имел дефляционный характер, т. е. кризис был вызван снижением общего уровня цен из-за уменьшения количества кредитных денег в экономике, в то время как в Беларуси одновременно действовали процессы, имеющие как инфляционный, так и дефляционный характер. Инфляционные процессы были характерны для того сектора белорусской экономики, который работал преимущественно на внутренний рынок. В то же время экспортно-ориентированный сектор белорусской экономики, подчиняясь влиянию законов мирового рынка, попал в зону действия внешней монетарной дефляции и демонстрировал уменьшение экспорта нашей продукции при одновременном снижении уровня цен на мировом рынке.

Причиной экономического кризиса у нас стал внешний шок, т. к. Беларусь до настоящего времени практически не интегрирована в систему мировых финансовых рынков.

С конца 2008 г., по мере того, как кризис стал распространяться на реальный сектор мировой экономики, проблемы возникли и в Беларуси. Особенно сильно кризис сказался на рынке сбыта белорусских товаров в России. В результате ВВП на 2009 г. составил всего 100,2 %. «Белорусское чудо» закончилось.

В 2010 г. имел место процесс стабилизации, ВВП увеличился на 7,6 %, увеличился экспорт, наращивались объемы производства, но при этом росло отрицательное сальдо внешнеторгового баланса.

В 2011 г. ВВП снизился и составил 105,3 %. Валютный кризис был вызван главным образом внутренними причинами белорусской экономики, связанными, прежде всего, с незавершенностью реформ и слабым развитием малого бизнеса. Существовало еще множество причин, например, необоснованное повышение зарплат и социальных выплат в конце 2010 г. за счет эмиссионного фактора, что привело к увеличению совокупного спроса на товары и валюту; несвоевременная девальвация белорусского рубля, когда остановился обмен белорусского рубля на валютно-фондовой бирже. В силу отрицательного торгового баланса, не хватало валютных резервов для удержания курса доллара на прежнем уровне. Еще больше способствовало ухудшению ситуации повышение цен на энергоресурсы.

Соответствующая экономическая политика привела и к инфляции, и к девальвации, создавая инфляционную спираль, подкрепляя ее инфляционными ожиданиями.

Кризис оказал серьезное влияние на нашу экономику и на жизнь людей. Снизились цены на белорусские товары на внешних рынках, и увеличился объем их производства, не хватало валюты, повысилась стоимость импорта в результате девальвации белорусского рубля, выросли цены, упала покупательная способность доходов населения вследствие обесценивания белорусского рубля более чем в 2,7 раза.

Есть и положительный момент: сальдо внешней торговли товарами и услугами на январь 2012 г. — величина положительная и составляет 315,3 млн долл. Положительный показатель сальдо в нашей республике наблюдался только единственный раз в 2005 г.

На 2012 год «Программой социально-экономического развития РБ» была поставлена задача увеличить объем выпуска продукции на 5,5 %. Но проблема в том, что увеличение темпов роста затрудняет осуществление антиинфляционных мер. Поэтому необходимо проведение жесткой денежно-кредитной политики. Но самое главное, необходима структурная реформа: нужно прекратить выделение средств из бюджета на поддержку предпри-

ятий, производящих убыточную продукцию, а развивать производство тех товаров, у которых высокая добавленная стоимость.

Депонирование произведений в веб-депозитарии как способ охраны авторских прав в Республике Беларусь

*Васильева С. Ю., студ. III к. ГГУ им. Ф. Скорины,
науч. рук. ст. преп. Глухова И. В.*

Широкое распространение большого количества объектов авторского права в электронной форме обусловило постановку вопроса об удостоверении авторства. Особую актуальность данная проблема приобретает в связи с необходимостью охраны авторского права в сети интернет, поскольку изменение имени автора электронного произведения и его содержания не представляет особых трудностей.

В этом направлении работали многие авторы, к которым можно отнести А. А. Исманжанова, Д. А. Кобыляцкого, А. Б. Венгерова, И. Л. Бачило и др. Но не получено однозначного ответа на вопрос о том, как же защитить авторов в сети интернет.

Одним из способов решения данной проблемы для Республики Беларусь может быть создание веб-депозитария. Он представляет собой единый республиканский архив объектов интеллектуальной собственности. В организационном вопросе можно позаимствовать опыт развитых стран, в которых веб-депозитарий достаточно успешно функционирует на протяжении многих лет (например, США, Германия, Испания). В США существует служба регистрации авторских прав «Copyright Office», в функции которой входит прием заявок от правообладателей, регистрация авторства и депонирование материалов, выдача официальных справок о наличии в специальном реестре сведений об авторе того или иного произведения. Более того, при рассмотрении в судебном порядке требований о компенсации ущерба за нарушение авторского права представление сведений из Copyright Office является обязательным условием для получения «законной компенсации», которая не связана напрямую с размером причиненных правонарушением убытков. Для произведений, созданных в США, наличие регистрации в Copyright Office — обязательное условие для обращения за судебной защитой, а подача документов в Copyright Office в течение пяти лет с момента публикации вообще образует доказательство *prima facie* (первостепенной значимости) в спорах об авторстве.

В случае применения данной системы в Республике Беларусь авторы будут иметь доказательную базу при обращении в суд, а также смогут самостоятельно отследить факт нарушения авторского права. Впрочем, перенимать американский опыт в полном объеме для страны не имеет смысла. В частности, нет необходимости делать регистрацию обязательной и требовать регистрационное свидетельство в судебных разбирательствах. Но возможность добровольной регистрации должна быть предоставлена авторам всех видов произведений. Порядок ее прохождения должен быть простым (например, отправка документов почтой или электронной почтой), а выдаваемое свидетельство — оспоримым, т. е. не защищающим интересы лица, недобросовестно зарегистрировавшего на себя авторство чужого произведения [1, с. 362].

Следует отметить, что добровольная регистрация объектов авторского права позволит создать дополнительные механизмы защиты прав авторов, например, упростить порядок доказывания авторства (сведения от регистратора, при отсутствии доказательств обратного, будут достаточной аргументацией для подтверждения соответствующих прав).

Для того чтобы зарегистрировать свое произведение, нужно будет подать заявку и предоставить некоторые данные: дату и время создания произведения, имя автора, — после чего объект скопируется на CD-диск. Также авторам будет предложено решить вопрос, является ли доступ к данному объекту бесплатным и обязаны ли лица, использующие данное произведение, ссылаться на первоисточник. Однако для обеспечения надлежащей охраны произведения этого недостаточно. Лицо, неправомерно обладающее копией этого произведения, может таким же образом зарегистрироваться в веб-депозитарии в качестве автора. И основания для оспаривания авторства будут отсутствовать.

Поэтому автор должен будет предоставить и иные доказательства, характеризующие его как создателя данного произведения. Например, он может сделать список примечаний к произведению, IP адрес компьютера, с которого произведение было помещено на какой-либо сайт ранее и т. д. [2].

Таким образом, создание веб-депозитария в Республике Беларусь позволит:

- 1) создать доказательства того, что на момент регистрации произведения существует именно в том виде, в котором было представлено на регистрацию;
- 2) облегчить задачу по признанию авторских прав на произведение в случае возбуждения судебного разбирательства;
- 3) получить бесплатную разовую консультацию по вопросам распоряжения, охраны, и защиты авторских прав при их официальной регистрации и депонировании произведения.

Литература

1. Кобыляцкий, Д. А. Свободный доступ к научным произведениям в глобальной информационной сети / Д. А. Кобыляцкий // Инновационные технологии — основной ресурс социально-экономического развития России : материалы междунар. научно-практической конф. (Ростов-на-Дону, 13–14 дек., 2007). — Ростов н/Д., 2008. — С. 361–364.

2. Исманжанов, А. А. Новые — нетрадиционные — способы защиты прав человека на интеллектуальные достижения в сети Интернет / А. А. Исманжанов // Интернет и право. — Режим доступа : <http://www.ifap.ru/pi/06/r07.htm>. — Дата доступа : 30.03.2012.

Пути снижения налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь

*Владыковский А. С., студ. III к. ПолесГУ,
науч. рук. Кисель И. А., ассистент*

Одним из направлений реформирования налоговой системы Республики Беларусь является снижение налоговой нагрузки, от величины которой зависит чистая прибыль субъекта хозяйствования, возможность расширенного воспроизводства, а также инвестиционная привлекательность страны.

В рамках проводимой государством налоговой политики для минимизации налогового давления на экономику Республики Беларусь за последние годы был предпринят ряд действий, результатом которых явилось его постепенное снижение с 41,55 % в 2009 г. до 37,56 % в 2011 г. (табл. 1).

Таблица 1 — Динамика налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Налоги и сборы, поступившие в консолидированный бюджет, млрд руб.	41 304,7	44 874,9	73 445,9
2. Взносы в ФСЗН, млрд руб.	15 799,4	19 582,9	29 573,5
3. ВВП, млрд руб.	137 442	164 476	274 282
4. Налоговая нагрузка (стр. 1 + стр. 2) / стр. 3 × 100, %	41,55	39,19	37,56

Источник [1]

На ослабление налогового давления на экономику страны оказали влияние законодательные изменения отечественной налоговой системы: отменен оборотный налог, изъята из-под объекта обложения налогом на недвижимость активная часть основных средств, отменены практически все местные

налоги и сборы, снижены ставки налогов при упрощенной системе налогообложения и ряд других важных новшеств.

В настоящее время структура отечественной налоговой системы по составу и количеству платежей соответствует общепринятым мировым стандартам. Поэтому в наступившем году вектор взят на улучшение ее качественных характеристик. Снижение в 2012 г. ставки налога на прибыль с 24 % до 18 %, введение «амортизационной премии», перенос убытков на будущие прибыли, льготирование инновационной и высокотехнологичной продукции собственного производства — меры, направленные на дальнейшую оптимизацию налоговой нагрузки, на повышение инвестиционной привлекательности экономики Республики Беларусь и ее конкурентоспособности.

Однако налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь остается на достаточно высоком уровне. Предлагаем усовершенствовать систему предоставляемых субъектам хозяйствования налоговых льгот за счет отмены неэффективных, например, в виде освобождения от обложения НДС определенных оборотов. Предприятия, применяющие освобождения от уплаты НДС хотя и несут на себе меньшую налоговую нагрузку, но в отличие от организаций, не применяющих данное освобождение, получают чистую прибыль значительно меньшую. Существующая система освобождений от обложения НДС приводит к росту затрат, сдерживая его развитие. Поэтому логическим шагом в данном направлении будет введение пониженных ставок НДС по реализации продукции вместо действующего освобождения от обложения, в выручке которой доля материальных затрат составляет значительный вес. Согласно мировой практике, освобождение от обложения НДС должны использоваться в минимальных размерах (образование, медицинское обслуживание, религиозная деятельность).

Также назрела необходимость в снижении отчислений в ФСЗН в той части, которую несут на себе работодатели. По величине социального налога (платежей в ФСЗН) Беларусь превосходит другие страны Единого экономического пространства. В Беларуси платежи в ФСЗН составляют 34 % от фонда заработной платы предприятий. В России, если брать в среднем, социальный налог составляет порядка 26 %, а в Казахстане — 11 %. За счет высокой составляющей в структуре себестоимости расходов на заработную плату, включая обязательные отчисления в государственный внебюджетный ФСЗН, реализация наукоемких производств становится в стране невозможной из-за ее высокой цены, что является неконкурентоспособным в рамках Единого экономического пространства. Поэтому, реформирование пенсионной системы можно произвести путем перераспределения отчислений в ФСЗН между работодателем и наемным работником в целях снижения налоговой нагрузки для организаций.

Таким образом, в течение последних лет правительством Республики Беларусь была проведена широкомасштабная работа в сфере налогообложения, направленная на снижение налоговой нагрузки с целью повышения ее привлекательности для инвестиционных возможностей: отменены некоторые налоговые платежи, снижены налоговые ставки по действующим налогам и сборам. В результате проводимой в стране налоговой политики налоговая нагрузка за 2009–2011 гг. сокращена на 4 п. п. и составила в 2011 году с учетом взносов в ФСЗН 37,56 %. Дальнейшее преобразование налоговой системы представляется в направлении оптимизации налоговых льгот и ставок по НДС и перераспределении налоговой нагрузки между работодателем и работником по отчислениям в ФСЗН.

Литература

1. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by>. — Дата доступа : 07.04.2012.

Спортивный маркетинг

*Волощенко С. А., асп. ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»,
науч. рук. проф. Панков Д. А., д-р эк. наук*

В наше время одной из быстрорастущей сфер мировой экономики является спорт. Можно говорить о формировании целостной системы спортивной индустрии, целью которой является удовлетворение потребностей потребителей, в этой связи возникает проблема научного обеспечения спортивного маркетинга.

Принципиальным отличием между спортивным маркетингом и маркетингом товаров и услуг заключается в том, каким образом они рассматривают потребителей. Одни считают его покупателем, другие болельщиком.

Восторг в комбинации с удовольствием, элементом неожиданности от победы, проигрыш любимой команды и чувство полного разочарования — вот что отличает болельщика от покупателя и определяет его вовлеченность в спорт [1].

В спорте самоидентификация болельщика с любимой командой или спортсменом означает наивысшую степень преданности своим кумирам и отражение его внутреннего мира. Человек реагирует на события, происходящие с его любимой командой или спортсменом так, как будто они происходят с ним, сопереживает происходящему.

Важно определить факторы, определяющие выбор фанатом той или иной команды и воздействовать на них маркетинговыми инструментами. Традиционно к ним относят следующие:

- 1) привлекательность игроков как объекта самоидентификации;
- 2) общественное мнение о команде;
- 3) результативность выступлений команды или атлета;
- 4) причастность и желание поддержать своих кумиров;
- 5) эмоциональное вовлечение в вид спорта или спортивное зрелище.

Такое положение дел привлекает внимание спонсоров к успешным клубам для интеграции их имиджа в систему продвижения собственных товаров или услуг, а также позволяет специалистам разрабатывать новые методики продвижений спортивных организаций и объектов инфраструктуры.

В рамках развития форм спонсорства в последние годы активно развивается нейминг — присуждение стадиону или другому спортивному объекту названия титульного спонсора, который в данном случае не платит за каждое рекламное место в отдельности. При использовании этого инновационного подхода он получает эксклюзивные права на размещение рекламы на всей территории комплекса.

При этом стоимость прав по неймингу в США в отдельных случаях достигает десятков миллионов долларов в год [2].

Из 20 наиболее посещаемых футбольных стадионов Европы девять носят название компании-спонсора. Из 29 баскетбольных арен клубов НБА в Северной Америке 25 носят имя коммерческих спонсоров.

Другим примером инноваций спортивного маркетинга является использование 3D-mapping в рекламе. Технология позволяет проецировать на поверхностях изображение и позволяет устраивать красочные шоу-программы для зрителей на спортивных мероприятиях. Они широко оставляют яркое впечатление у посетителей [3].

К сожалению, в Республике Беларусь спортивный маркетинг и его методики пока не получили широкого распространения, что во многом определяется тотальным контролем со стороны государства за сферой спорта. Тем не менее, сфера спорта уже сейчас начинает привлекать к себе все большее внимание как со стороны специалистов и спонсоров, так и со стороны болельщиков. Также нельзя игнорировать тот факт, что все чаще спортивные зрелища проходят на территории Беларуси и их маркетинговое и организационное обеспечение выходят на первый план.

Литература

1. See Oliver, Richard J., Rust, Roland T., and Varki, Sajeev. 1997. Customer delight: Foundations, findings, and managerial insight. *Journal of Retailing* 73 (Fall): 311–336.
2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://espn.go.com/sportsbusiness/s/stadiumnames.html>.
3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketologiya.livejournal.com/7842.html>.

Современный рынок консалтинговых услуг

*Воробьева В. Н., студ. II к. БГУ,
науч. рук. Гаврилко Г. Н., канд. эк. наук, доц.*

Последние достижения в области информационных технологий, появление глобальных информационных сетей изменили представления о границах деятельности предприятий, о технологии производства и ведения бизнеса. Насыщение традиционных рынков товаров требует поиска новых подходов к потребителю. В связи с этим значительно увеличивается спрос на услуги консультантов со стороны различных предприятий, что обуславливает необходимость определения для консалтинговых компаний методов взаимодействия с клиентами, учитывая их особенности и ориентируясь на их потребности.

Однако, несмотря на то, что рынок консалтинга в последнее десятилетие является одним из самых быстроразвивающихся в мире, он в настоящее время остается малоизученным. Не раскрыты специфические вопросы, касающиеся развития рынка консалтинговых услуг: сущность и направления консультирования, возможности роста спроса на услуги консультантов, особенности и содержание маркетинга в консалтинге в Беларуси и зарубежных странах.

Таким образом, высокая практическая значимость и актуальность проблемы, а также недостаточность теоретической и практической проработки вопросов изучения и формирования рынка консалтинговых услуг определили выбор данной темы.

Основная цель консалтинга заключается не только в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом, но и в увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

Следует отметить, что на долю США приходится около 49 % всего мирового рынка управленческих консалтинговых услуг. Среди европейских стран лидируют Германия, Великобритания и Франция. Хорошо развита сфера профессионального консалтинга в Японии, Австралии, Сингапуре. Последнее время повышается востребованность консалтинга в странах БРИКС.

Существуют два ведущих международных профессиональных объединения консалтинговых фирм: Европейская федерация ассоциаций по экономике и управлению и Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм (AMFC), основанная в США.

Федерация насчитывает 14 национальных ассоциаций-членов. Ее общая цель заключается в оказании помощи в деле поощрения и развития управленческого консалтинга в Европе, оказывая поддержку членам Националь-

ной ассоциации в тех областях, где коллективный голос сильнее, чем сумма его отдельных членов. Размер рынка консалтинга в FEACO увеличился с 86,2 млрд € в 2010 году до 89 млрд € в 2011 году, что означает увеличение на 3,3 %, и это выше прогнозируемых 2,4 %. Среди основных видов консалтинговых услуг наибольший прирост имеет ИТ-консалтинг — на 17 % в 2011 по сравнению с 2009. В 2011 году банковское дело и страхование было доминирующим сектором клиента в большинстве стран, а затем идут отрасли промышленности.

В отличие от FEACO AMCF не сразу начинала как межрегиональная организация. Основанная в 1929 году в США как AMCE (Ассоциация управления консалтинговым конструированием), данная организация осуществляла свою деятельность только на внутреннем рынке. Затем AMCE стала транснациональным объединением, а потом и приобрела международный статус. Миссия данной ассоциации отражает основной принцип работы организации «Формирование и развитие компаний способствует созданию условий, обеспечивающих успех своим клиентам». То есть данная миссия подчеркивает, что AMCF стремится не внедрить свои какие-либо собственные идеи в клиентские компании, а сформировать в них собственный путь развития, индивидуальный подход к решению возникающих проблем, тем самым предоставляя выбор клиенту самому выстраивать «лестницу» к успеху.

Особенностью белорусского рынка консалтинговых услуг является также дополнение чистого консалтинга образовательной деятельностью — проведением краткосрочных семинаров, мини-семинаров, тренингов, курсов по профессиональной переподготовке менеджеров и т. д. В настоящее время конкуренция на белорусском рынке консалтинговых услуг не значительна. Причина в том, что компании занимают разные рыночные позиции и по-разному строят свою ценовую политику и в целом работу. Стоит отметить и тот факт, что с учетом частных консультантов в республике не более 50 профессионалов, в той или иной степени владеющих навыками бизнес-консалтинга. Среди основных тенденций, влияющих на рынок консалтинговых услуг, следует отметить увеличение платежеспособности предприятий, структурные преобразования в экономике, глобализацию и выход белорусских компаний на международные рынки.

Литература

1. Сударьянто, Я. Мировая экономика и международные отношения / Я. Сударьянто, А. Гуреев // Мировая экономика и международные отношения. — № 1, январь 2010 г.
2. Консалтинговое агентство «Global Business Group».
3. Журнал «Управление и консалтинг в мире».

Роль маркетинга в развитии бизнеса

*Воронова Е. Ю., студ. II к. БГУ,
науч. рук. Семак Е. А., канд. эк. наук, доц.*

В современных условиях *маркетинг* является необходимым условием обеспечения выживаемости компании на рынке жесткой конкуренции. Однако на сегодняшний день многие фирмы не в полной мере используют данные положения, поскольку не вполне осознают важность их использования как для себя в целом, так и для потребителя в частности.

Среди большинства факторов одними из наиболее важных являются:

1) проведение исследований на предмет выяснения того, что, прежде всего, хотят видеть потенциальные потребители в предлагаемом товаре, какими свойствами и характеристиками он должен обладать, какие потребности он должен удовлетворять;

2) осуществление сегментирования рынка, то есть выбор целевых потребителей, на нужды и потребности которых будет ориентироваться компания при создании новых товаров.

Проведение *маркетинговых исследований* является приоритетным направлением в сфере осуществления деятельности на рынке многими компаниями. Прежде всего, стоит отметить важность этого этапа в силу того, что они являются отправной точкой, которая служит фундаментом для определения основных свойств, которыми будет обладать будущий товар. С использованием интернета практически во всех сферах деятельности наибольшее распространение приобретают опросы через интернет [1]. Они осуществляются путем голосования на официальных сайтах компании, где вам предлагают пройти опрос (выбрать вариант из предлагаемых или же выдвинуть свои предложения по поводу объекта опроса) на высказывание мнения о товаре: какие характеристики, по вашему мнению, он должен содержать, какие свойства для вас важны в первую очередь и многие другие аспекты. *Примером* же классического маркетингового исследования может служить ход компании «Porsche». Компания «Porsche» послала своим потенциальным покупателям письмо следующего содержания: «Ваше превосходное общественное положение и ваш профессиональный успех как доктора наук показывают, что вы стремитесь к совершенству и качеству во всем, как и доктор Ферри Порш, создатель автомобиля Porsche. Поскольку у вас уже есть превосходный европейский автомобиль, я хотел бы представить вам Porsche» [2]. Получатель письма, несомненно, будет удивлен, что в компании Porsche знают о том, что он доктор, имеющий европейский автомобиль. Стивен Джадж из Rapp Collins Marcoa, агентства прямого маркетинга, работающего с Porsche, объясняет: «Мы смогли получить огромное количество информации о наших предполагаемых клиентах, об их профессии, уровне

их доходов, типе той машины, за рулем которой они сегодня сидят, о том, где они живут и кто их соседи». Это исследование позволило Porsche выбрать 300 000 потенциальных клиентов из первоначального списка, включающего 80 миллионов автовладельцев. Шесть месяцев и 250 000 \$ потребовалось компании, чтобы составить этот список. Но выгоды фокусирования на этом сегменте рынка намного превысили затраты на исследование, если доктора-мужчины среднего возраста, сидящие, например, за рулем «Мерседеса», зарабатывающие более 150 000 \$ в год и живущие в богатых пригородах, с большой вероятностью станут покупать автомобили компании Porsche [3].

Также не следует упускать из вида такой важный фактор, как *выбор целевого сегмента*. Ведь если фирма будет производить свои товары для определенной группы потребителей, то ее усилия будут не напрасными, поскольку она сможет осуществлять реализацию своих товаров, наиболее полно удовлетворяя самые необходимые потребности для выбранной целевой группы. Так, например, компания Samsung Electronics — одна из наиболее стремительно развивающихся мировых корпораций — придерживается следующей бизнес-философии: «Использовать наши таланты и технологии для производства совершенных продуктов и услуг, которые способны изменить мир к лучшему». Выпуская определенную модель ноутбука, но с вариативной комплектацией, она охватывает больше сегментов рынка, ориентируясь на покупателей с различным уровнем дохода [6]. Однако у этого подхода есть и свои недостатки. Увеличиваются затраты на исследования пропорционально количеству исследуемых сегментов, растет себестоимость, поскольку производится меньшее количество продукции и теряется эффективность массового производства, и, наконец, продажи в одном сегменте могут быть принесены в жертву ради обслуживания другого сегмента. Например, концентрируя усилия на конкретной группе потребителей (например, молодежь), компания упускает из виду целый ряд субкультур, существующих в этой среде. Однако в целом сегментация обеспечивает лучшее соответствие продукта его покупателю, но не бесплатно.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что каждому потребителю нужна уникальная комбинация продуктов и услуг. Поэтому в своих попытках решить эту задачу специалисты по маркетингу делят целевой рынок на более мелкие сегменты на основании некоего критерия однородности потребителей, например, пола или возраста, покупательского поведения или психологических склонностей.

Таким образом, проведение маркетинговых исследований и выбор целевого сегмента являются одними из приоритетных факторов, приводящих к успешной деятельности многих компаний, применяющих их при создании новых товаров и модифицировании существующих. Маркетинговые исследования необходимы в любом бизнесе. Добиться успеха в предприниматель-

ской деятельности можно лишь при наличии достаточного объема достоверной информации, необходимой для эффективной организации этой деятельности. Чтобы планировать выход на новые рынки или расширение рынков сбыта необходимо знать существующий спрос, особенности целевой аудитории, политику конкурентов, емкость и динамику изменения интересующего рынка, макроэкономическую и политическую ситуацию в стране. Нужно оценить все имеющиеся риски и определить пути их минимизации. Следует отметить, что залогом эффективных продаж является предоставление полных сведений о продукте, иными словами, реклама продукта. Реклама дает возможность нарастить или пополнить потребительскую базу, что является одной из повседневных целей деятельности фирмы.

Литература

1. Бондаренко, А. Социально ориентированный сервис... // Новый маркетинг. — №3. — 2012.
2. Официальный сайт «Porsche». — Режим доступа : <http://www.porsche.com/russia/>. — Дата доступа : 13.04.2012.
3. Сегментация, постановка целей, позиционирование // MBA Plus. Обучение в MBA [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.mbaplus.info/text/gynok/celi>. — Дата доступа : 16.04.2012.
4. Будем знакомы, мистер Маркетинг... / ADHART.RU [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.adhard.ru/page-al-znakomtesmistermarketing.html>. — Дата доступа : 06.04.2012.
5. ВИКИПЕДИЯ.RU Свободная энциклопедия. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Сегментация_рынка. — Дата доступа : 06.04.2012.
6. Официальный сайт «Samsung». — Режим доступа : <http://www.samsung.com/ru/aboutsamsung/corporateprofile/valuesphilosophy.html>. — Дата доступа : 10.04.2012.

Грейды. Опыт применения в зарубежных странах и в Республике Беларусь

*Гойко Я. В., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Бунь А. В., канд. экон. наук, доц.*

В средних и крупных компаниях управление фондом оплаты труда является сложной проблемой, кроме того, несправедливая или «непрозрачная» система оплаты труда может существенно снижать продуктивность сотрудников. Поэтому разработка эффективной, прозрачной системы стимулирования персонала — актуальная проблема для многих компаний. Очень трудно найти такой универсальный метод оплаты труда, который учитывал бы интересы и нанимателя, и сотрудника. Наниматель всегда старается платить

минимум, при котором работник не уходит из организации, а последний в свою очередь стремится получать как можно больше. По мнению большого числа специалистов, система грейдов позволяет достичь гармонии в мотивации и оплате труда [1].

Система грейдов чем-то напоминает известный «табель о рангах», где позиция каждого сотрудника расписана до мельчайших деталей. Главное достоинство грейдинга — «измерение неизмеримого»: перевод нематериального показателя «ценность работы сотрудника» в денежный эквивалент.

Система грейдов впервые появилась полвека назад в США по заказу госструктур, которые хотели разобраться, сколько надо платить чиновникам одного профессионального уровня, но выполняющим разную работу. В итоге была разработана универсальная система, которая учитывала ряд факторов, которые можно назвать компенсационными факторами, так как от них зависела материальная компенсация для определенной должности. Это такие факторы, как уровень ответственности, опыт, знания и навыки, результативность деятельности.

Примечательно, что в Соединенных Штатах система грейдов не является такой популярной, как в России. Происходит это потому, что российские компании вынуждены считаться с закрытостью рынка. В США, где рынок открытый, компании применяют метод анализа заработных плат у своих конкурентов. В России же работодатели так делать не могут, поскольку анализу рынка мешает наличие всяческих «серых» компенсационных схем.

В своей основе система грейдов строится на распределении профессий и должностей работников организации по соответствующим группам (грейдам), каждая из которых характеризуется определенным уровнем оценок в баллах. Общая сумма баллов по всем критериям оценки должностей должна составлять 100. Факторов может быть довольно много, это зависит от структуры организации, ее численности и сферы деятельности. Факторами могут быть: профессиональные знания и опыт работы, самостоятельность в принятии решений, уровень ответственности, уровень интеллектуальной деятельности, профессиональный риск и др.

При таком способе формирования заработной платы оценивается не сам работник, занимающий ту ли иную должность, а вес и ценность собственно должности независимо от того, кто ее занимает. Исходя из финансовых возможностей организации наниматель определяет размер базовой заработной платы. Размер базовой заработной платы может быть установлен дифференцированно, в том числе для отдельных профессий можно предусмотреть индивидуальный ее размер и определить соответствующий диапазон окладов.

Проект по разработке системы оплаты труда для небольшой компании значительно проще, тем не менее он также должен состоять из ряда обязательных шагов:

- 1) описание должностей;
- 2) определение критериев оценки должностей;
- 3) оценка и классификация должностей;
- 4) анализ заработной платы каждого класса должностей;
- 5) установка диапазонов оплаты труда.

Данная система имеет несколько преимуществ: позволяет работникам иметь четкое представление о возможном изменении уровня оплаты труда при различных вариантах развития карьеры, руководителям компании — оптимизировать фонд заработной платы, определиться с допустимым размером вознаграждения на новых должностях и сделать систему оплаты труда прозрачной для всех работников, HR-службе — упростить корпоративную систему материального стимулирования [2].

Конечно, не все работодатели относятся к грейдам положительно. Некоторые считают, что эта система убивает творческое начало в человеке. Кроме того, система грейдов может навредить тем сотрудникам, которые в индивидуальном порядке не способны работать эффективно, но являются незаменимыми командными игроками. Так что и эта система не идеальна. Действительно, не следует забывать, что система грейдов не только способна оптимизировать фонд заработной платы, но и сама требует средств на поддержание. Анализ соотношения стоимости внедрения грейдов и ожидаемой финансовой отдачи — это главная проблема, которая стоит перед компаниями, планирующими внедрения данной системы.

Литература

1. Вашкевич, Н. Ф. Оплата труда. Система грейдов // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Дата доступа : 25.03.2012.
2. Большаков, С. Проблемные вопросы выбора и применения гибких систем оплаты труда // Главный бухгалтер. Зарплата. — 2011. — № 21. — С. 15–18.

Выбор стратегии складирования запасов на основе затратных показателей

*Головач С. Л., студ. III к. БГУ,
науч. рук. Королев А. В., канд. эк. наук, доц.*

Любому предприятию, имеющему дело с запасами, будь то сырье и комплектующие, готовая продукция, или запасы незавершенного производства, требуются склады и связывающая их инфраструктура.

Целью данного исследования является разработка методики выбора и обоснования стратегии складирования запасов, т. е. определения формы собственности склада.

Алгоритм выбора стратегии складирования запасов включает следующие этапы (рис. 1).

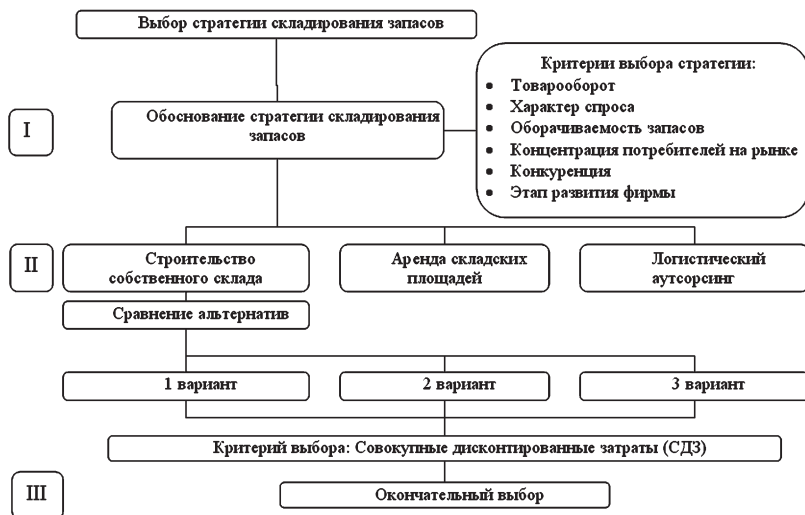


Рис. 1. Схема выбора стратегии складирования запасов

Источник: собственная разработка автора на основе [1–3].

На начальном этапе важно решить концептуальный вопрос: строить собственный склад или прибегнуть к аренде или аутсорсингу. На этом этапе следует руководствоваться факторами, приведенными в схеме (товарооборот, характер спроса и т. д.).

В случае принятия решения о строительстве собственного склада особое внимание уделяется затратным показателям. Как видно из рис. 1, при создании собственного склада могут рассматриваться различные варианты, которые предусматривают различные технические, технологические и архитектурно-строительные решения. Выбор наиболее рационального варианта создания собственного склада с точки зрения издержек возможно осуществить на основе показателя совокупных дисконтированных затрат (СДЗ):

$$\text{СДЗ}_i = K_i + \sum_{t=1}^T \frac{Tz_i - A_i}{(1+E)^t}, \quad (1)$$

где K_i — капитальные затраты на строительство и оснащение склада по i -му варианту;

T — расчетный период;

Tz_i — ежегодные эксплуатационные затраты по i -му варианту склада;

A_i — ежегодные амортизационные отчисления по i -му варианту склада;

E — ставка дисконтирования.

В расчетах необходимо учесть экономию эксплуатационных затрат при реализации более «дешевого» варианта.

Рассмотрим применение показателя СДЗ на примере. Организация планирует к реализации проект по строительству собственного склада и рассматривает 3 варианта его реализации. Необходимо обосновать выбор. Исходные данные и результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Исходные данные и результаты расчетов эффективности вариантов.

Параметр	Варианты		
	1	2	3
Высота здания, м	7,5	12,0	15,0
Площадь, кв. м	9270	5940	4410
Мощность хранения товаров и тары	11 395	11 395	11 395
Капитальные затраты, млн долл.	2,9	3,0	3,1
Ежегодные эксплуатационные затраты, тыс. долл.	185	166	120
в том числе амортизация, тыс. долл.	27,45	24,90	18,00
Расчетный период, лет	8	8	8
СДЗ, тыс. долл., при $E = 8 \%$	3803,716	3830,556	3753,434
СДЗ, тыс. долл., при $E = 10 \%$	3738,929	3771,014	3706,590
СДЗ, тыс. долл., при $E = 12 \%$	3681,218	3717,975	3664,862
СДЗ, тыс. долл., при $E = 14 \%$	3629,483	3670,428	3627,454

Вывод: результаты расчетов совокупных дисконтированных затрат по рассмотренным вариантам свидетельствуют о целесообразности строительства высотного склада (вариант 3), несмотря на то, что капитальные затраты на него выше [3].

Таким образом, показатель СДЗ можно использовать для обоснования выбора стратегии складирования запасов, так как он позволяет учесть не только капитальные, но и текущие затраты, а также изменение их стоимости во времени.

Литература

1. Майзнер, Н. А. Складская логистика : учеб. пособие / Н. А. Майзнер, М. Ю. Николаева. — Владивосток : Изд-во ТГЭУ, 2006. — 180 с.
2. Гаджинский, А. М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика : учеб.-практическое пособие. — М. : ТК Велби, Изд-во Простпект, 2005. — 176 с.
3. Дыбская, В. В. Логистика складирования : учебник. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 559 с.

Развитие факторинга в Республике Беларусь

*Гракович А. Л., студ. II к. АУнПРБ,
науч. рук. Морозова Н. Н., канд. эк. наук, доц.*

В настоящее время многие белорусские предприятия сталкиваются с такими проблемами, как недостаточная капиталовооруженность, растущие риски кредитования, высокая дебиторская задолженность, рост неплатежей. Справиться с этими трудностями можно, прибегнув к одному из самых перспективных видов банковских услуг, наиболее приспособленному к современным процессам развития экономики, который носит название факторинга.

Факторинг — это финансово-банковский продукт, предоставляемый фактором (банком) клиенту (поставщику товаров) в виде комплекса услуг (финансирования под уступку денежных требований, управления дебиторской задолженностью), которым клиент может воспользоваться в полном объеме или частично в зависимости от целей развития его бизнеса. Следует отметить, что рынок факторинга динамично развивается во всех регионах мира. На январь 2012 года насчитывается около 1000 факторинговых компаний, порядка 66 % их оборота приходится на Европу, 22 % — на США, 11 % — на страны Азии [1].

В соответствии со ст. 155 Банковского кодекса Республики Беларусь по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом. Дисконт — разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактору.

Главная задача факторинга — обеспечить работу предприятия таким образом, чтобы, предоставляя отсрочки платежа своим покупателям, предприятие не ощущало недостаток оборотных средств. Благодаря факторинговому финансированию клиент может получить деньги сразу после осуществления поставки, а не ждать пока закончится срок (один–три месяца), на который предоставлена отсрочка (товарный кредит) [2].

Факторинг является перспективной, высокоприбыльной операцией банка, востребованной на современном этапе развития мировой экономики многими предприятиями. Эта операция является реальной альтернативой классическому кредиту. Но в отличие от обычного кредитования факторинг имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, залоговое обеспечение. В отличие от кредитования, где необходимо в большинстве случаев обязательное материальное залоговое обеспечение (основные средства, товары в обороте, сырье), при операциях факторинга обеспечением выступает

дебиторская задолженность предприятия. Во-вторых, оценка финансового состояния. Жесткие требования к финансовому состоянию предприятия и качеству финансовой отчетности влияют на положительное решение вопроса в меньшей степени при факторинге, чем при кредитовании. В-третьих, гибкая схема работы. В отличие от кредитования, факторинг не ограничивается жесткими временными рамками. Факторинговое финансирование осуществляется по факту отгрузки товара одобренным дебиторам и фактически пропорционально объему продаж. Погашение же факторингового финансирования осуществляется в момент оплаты отгруженного товара дебиторами. И в-четвертых, высокие темпы роста продаж. Более «гибкое» и постоянное финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет более высокими темпами увеличивать товарооборот предприятия (табл.) [3, с. 313].

Таблица — Оценка стоимости кредита и факторинга

Показатели	Кредит	Факторинг
Лимит	200 млн руб.	200 млн руб. (используется за месяц)
Ставка	60 % годовых	5% от суммы поставки
Срок	1 год	отсрочка 30 дней
Ежемесячный платеж	10 млн руб.	10 млн руб.
Общие затраты за год	12 × 10 млн руб. = 120 млн руб.	
Располагаемая сумма на год	200 млн руб.	12 × 200 млн руб. = 2,4 млрд руб.

Таким образом, дальнейшее развитие рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь предоставит возможность отечественным предприятиям превращать дебиторскую задолженность в наличные деньги, экономить собственный капитал, увеличивать ликвидность, рентабельность и прибыль, что в целом повысит эффективность их деятельности.

Литература

1. Факторинг для бизнеса [Электронный ресурс] / Информационный ресурс «Prostobiz». — Киев, 2000. — Режим доступа : <http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring>. — Дата доступа : 16.04.2012.
2. Полезное о факторинге [Электронный ресурс] / Информационный ресурс «Smart Factor». — М., 2006. — Режим доступа : <http://www.smartfactor.ru/factoring.html>. — Дата доступа : 15.04.2012.
3. Абашкин, Ф. Ю. Финансирование оборотного капитала предприятия при помощи факторинга / Ф. Ю. Абашкин // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. — Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, 2004. — № 2. — С. 311–316.

Направления развития анализа формирования и использования фондов, формируемых из прибыли

*Грибовская Д. А., Зарембо В. В., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Головкова Е. А., канд. эк. наук, доц.*

Согласно законодательству из остающейся в распоряжении организации прибыли от предпринимательской деятельности бюджетные организации обязаны ежемесячно формировать фонд материального поощрения (ФМП) и фонд производственного и социального развития (ФПСР). В фонд материального поощрения может быть отнесено не более 40 % названной прибыли, а оставшиеся средства направляются в ФПСР. ФМП имеет большое значение для организации в связи с фиксированной оплатой труда работников бюджетных учреждений и, как следствие, низкой заинтересованностью персонала в результатах своего труда. ФПСР помимо средств на текущие расходы по содержанию учреждения, расходы на развитие и укрепление материально-технической базы так же, как и ФМП, включает в себя расходы на повышение заработной платы работников, которые являются основой материального поощрения работников, представленной в виде премиальной системы, различных надбавок, доплат и материальной помощи [1, с. 567–570].

Правильный и достоверный анализ образования и использования данных фондов обеспечивает принятие эффективных управленческих решений. Однако на данный момент существует проблема проведения такого анализа для бюджетных организаций в связи с недостаточностью методологической базы. Авторами данной работы предлагается следующий порядок проведения данного анализа.

В первую очередь необходимо проверить правильность отчислений в фонды, затем рассмотреть то, как материальное стимулирование работников влияет на основные показатели деятельности организации. Анализ образования фондов заключается в том, чтобы определить целесообразность отнесения в ФМП установленного в организации процента от получаемой прибыли, который согласно действующему законодательству не может превышать 40 %. Это зависит от планируемых текущих расходов учреждения, которые оплачиваются за счет внебюджетных средств из ФПСР. Увеличение данных расходов может быть обусловлено ростом цен, недостаточностью или несвоевременным финансированием, а также необходимостью увеличения данных затрат в связи с улучшением условий труда работников и повышения качества обслуживания населения. В случае прогноза в сторону увеличения текущих расходов организации целесообразно уменьшить ФМП и увеличить отчисления в ФПСР, и наоборот.

Об эффективности использования ФМП можно судить по ряду показателей, одним из которых является премияотдача. Данный показатель расцени-

тывается как отношение показателя объема работы учреждения к размеру выплаченных премий. Объем работ бюджетных организаций может оцениваться различными показателями в зависимости от специфики учреждения. Так, например, показателем объема работы высших учебных заведений является коэффициент выпуска студентов (отношение количества принятых на первый курс студентов к количеству студентов, успешно закончивших обучение). Для научно-исследовательских учреждений данный показатель измеряется в стоимости общего объема выполненных в отчетном периоде научных работ [2, с. 21–22].

Увеличение показателя премияотдачи рассматривается как положительное явление и указывает на эффективность материального стимулирования работников.

Другим показателем, характеризующим эффективность использования ФМП, может быть соотношение темпов роста производительности труда в бюджетном учреждении и премияотдачи. Уровень производительности труда в бюджетных организациях так же, как и объем выполненных работ, зависит от их отраслевой принадлежности и измеряется показателями выработки, нагрузки или количеством обслуживаемых объектов. В научно-исследовательских институтах в качестве показателя производительности труда применяется выработка в расчете на одного работающего в денежном выражении, в поликлиниках — нагрузка на одну врачебную штатную должность [2, с. 79].

Положительная тенденция будет иметь место в том случае, если темп роста премияотдачи будет опережать темп роста производительности труда.

Для наиболее полного анализа развития материального стимулирования в учреждении можно рассмотреть также динамику удельного веса премий в фонде заработной платы. Увеличение выплат стимулирующего характера той или иной категории работников может свидетельствовать о возрастании роли премиальной системы в деятельности данного учреждения.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день правильный и достоверный анализ фондов, образуемых за счет прибыли, имеет немаловажное значение для бюджетных организаций и позволяет разработать мероприятия, направленные на снижение текучести кадров, повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда, улучшение работы учреждения в целом.

Литература

1. Чернюк, А. А. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях : учебник / А. А. Чернюк. — 3-е изд. — Минск : Вышэйшая школа, 2008. — 623 с.
2. Данилов, Е. Н. Анализ хозяйственной деятельности в бюджетных и научных учреждениях. Сб. задач : учеб. пособие / Е. Н. Данилов. — Минск : БГЭУ, 2002. — 153 с.

Реклама в специализированных изданиях как способ продвижения продукции организации на рынке B2B

*Денискина Е. Р., студ. IV к. БГЭУ,
науч. рук. Карелина Н. В., ассистент*

Основная задача маркетологов — учитывать и направлять усилия на все возможные целевые аудитории. Так, на рынке B2B есть основная целевая аудитория — предприятия-партнеры, и второстепенная — частные лица. И маркетинговые действия должны быть направлены на все целевые аудитории. Если для предприятий-партнеров используется прямой маркетинг, то для частных лиц промышленным предприятиям эффективнее всего использовать печатную рекламу в специализированной прессе.

Реклама в специализированных изданиях представляет собой рекламное сообщение, размещенное в газетах или журналах. При выборе печатного издания стоит учитывать ряд факторов: периодичность выхода, популярность журнала или газеты, целевую аудиторию. Большое значение имеет направленность журнала. Печатная реклама в специализированной прессе уже подразумевает выбор тематической прессы, соответствующей направлению предприятия.

Основные плюсы рекламы в специализированной прессе.

1. Изначально определена целевая аудитория и сообщение непосредственно направленно на нужных потребителей.
2. Реклама в прессе доступна в любое время, в отличие от телевизионной и радиорекламы.
3. Реклама в газетах и журналах обычно не отвлекает читателя, а значит не вызывает у него раздражения, как, например, телевизионная реклама.

Реклама в специализированных изданиях для рынка B2B отличается от рекламы в специализированных изданиях потребительских товаров. Потребители промышленных товаров в основном уже знакомы с продукцией, они не ищут что-то новое, им необходим определенный товар. Поэтому рекламное сообщение должно быть максимально информативным, должно содержать всю информацию, которой потребитель промышленных товаров может заинтересоваться. Поэтому, например, машиностроительное предприятие, выпускающее прицепную или навесную технику, не может в специализированном журнале разместить только фотографию объекта и логотип предприятия. Такая реклама не будет эффективной. Наибольшую эффективность

даст реклама содержащая изображение, информацию, к какой модели автомобиля подходит данное оборудование, размеры и небольшое описание.

При размещении рекламы в прессе стоит учитывать различные показатели эффективности. Известно, что большую роль в размещении рекламы играет коэффициент распределения внимания в зависимости от положения в издании (Кв). По данным исследования на сайте www.abc.vvsu.ru первая страница привлекает 100 % внимания, последняя 90 %. А вторая страница уже 80 %.

Также стоит уделять отдельное внимание выбору наиболее эффективно-го положения для размещения печатной рекламы в прессе. Так, исследования показывают, что в правой части журнала информация воспринимается лучше, чем в левой части. На странице же выгодное положение — посередине, ближе к переплету внизу и в верхних углах.

Стоит отметить, что очень важно перед размещением рекламы учитывать такие показатели эффективности, как стоимость стандартного рекламного модуля (CSM), CPTCSMT — стоимость контакта с тысячей целевых читателей, CPTA — сравнительная стоимость контакта. И важные показатели для оптимизации бюджетов печатных СМИ: AIR — средняя аудитория одного номера — процент людей, читавших один номер данного издания, Affinity Index — индекс соответствия (определяется как соотношение рейтинга рекламодателя в целевой группе к среднему рейтингу рекламодателя, умноженное на 100 %). Индекс соответствия является показателем приверженности интересующей аудитории именно к данному рекламодателю. Если индекс больше 100, значит, аудитория выбрана правильно, если меньше 100 — данное издание целевая аудитория не читает.

В последнее время набирает популярность интернет-реклама, но, невзирая на это, многие предприятия все равно отдают предпочтение журналам и прессе. По данным сайта www.marketing.by, на 2011 год затраты на печатную рекламу составили \$ 11 млн, а на интернет-рекламу — \$ 7,7 млн. По прогнозам в 2012 году затраты на печатную рекламу составят \$ 12,6 млн, а на интернет-рекламу — \$ 9,7 млн; в 2013 году затраты на печатную рекламу еще больше возрастут и составят \$ 14,4 млн, а на интернет-рекламу — \$ 12,1 млн.

Таким образом, если правильно определить периодичность выхода, популярность издания, целевую аудиторию, а также правильное место размещения рекламы, она будет привлекать наибольшее количество потребителей. Так как это рынок B2B, то реклама будет одновременно воздействовать на частные лица и на предприятия. Также реклама, размещенная в рейтинговых, известных СМИ, задает определенный статус предприятию.

Роль социальных сетей в продвижении машиностроительной продукции

*Денискина Е. Р., студ. IV к. БГЭУ,
науч. рук. Карелина Н. В., ассистент*

В настоящее время на рынке B2B маркетологи ищут новые пути рекламирования, неосвоенные территории для привлечения покупателей. Ниже мы рассмотрим нестандартные способы рекламирования для промышленных предприятий на примере ОАО «МАЗ».

ОАО «МАЗ» — это крупнейшее государственное предприятие Республики Беларусь по выпуску большегрузной автомобильной, а также автобусной, автокрановой и прицепной техники. Предприятие широко известно в странах СНГ и во всем мире как производитель тяжелых грузовиков.

С появлением сети интернет область для рекламирования и продвижения товаров расширилась. В результате анализа выявлено, как социальные сети могут помочь в продвижении машиностроительной продукции.

Социальная сеть — это платформа, онлайн-сервис или веб-сайт, предназначенные для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений. Основопологающим принципом социальной сети является коммуникация и возможность взаимного равноправного общения между всеми ее членами. Наиболее распространенными и известными социальными сетями во всем мире являются Twitter, Facebook, YouTube и Vkontakte, которая более распространена в странах СНГ.

Vkontakte является крупной социальной сетью. Данный сайт третий по популярности на территории Украины и в Беларуси, 48-й — в мире. Ресурс называет себя «современным, быстрым и эстетичным способом общения в сети». По данным сайта www.social-groups.ru, на январь 2012 года ежедневная аудитория социальной сети превышает 29 миллионов человек.

На данном сайте можно создавать группы и сообщества по интересам. Проанализировав сайт, мы выявили, что там присутствуют группы посвященные продукции «МАЗ» и их больше 10. Одна из самых крупных так и называется — «МАЗ». В группе люди обмениваются информацией о машинах данной марки. Уровень активности на сайте высокий, так как в группе 726 человек и каждый из них хотя бы раз заходил на данную страницу. Также в группе 11 тем, в каждой из которой есть комментарии, самое большое количество комментариев — 45. В группе присутствует 11 альбомов с фотографиями автомобилей — это можно расценивать как дополнительную рекламу предприятия. На сайте находится группа под названием «Клуб любителей автомобиля МАЗ» — уровень активности этого сайта еще выше, так как в ней состоит 2884 человека. Также в группах присутствуют комментарии

водителей-дальнобойщиков, которые используют данную продукцию. Эти группы создают целевую аудиторию, на которую стоит обратить внимание. Даже если данная аудитория не является покупателями продукции предприятия «МАЗ», она создает положительную репутацию предприятию, что важно для продажи и распространения продукции. Своеобразным маркетинговым ходом является наличие спортивной команды «МАЗ-СПОРТавто», которая представляет предприятие на международных соревнованиях по Ралли. Команда уже участвовала во многих соревнованиях, в том числе «Шелковый путь» и «Дакар». Стоит отметить, что команда состоит из двух экипажей, в каждом экипаже по 7 человек, и в группе представлены специально выполненные для участия в конкурсах автомобиля «МАЗ». Об участии в конкурсах и о жизни команды можно узнать из социальной сети Twitter, которой успешно пользуется предприятие «МАЗ», привлекая новые аудитории и создавая себе положительную репутацию.

Twitter — система, позволяющая пользователям отправлять короткие текстовые заметки (до 140 символов), используя веб-интерфейс, SMS, средства мгновенного обмена сообщениями или сторонние программы-клиенты. Отличительной особенностью Twitter является публичная доступность размещенных сообщений, что роднит его с блогами. На странице у «МАЗа» 12 постоянных читателей, и каждая запись предприятия дает ссылку на сайт о команде, на котором также есть форум. На данном форуме 4 темы и 294 сообщения, что также говорит о хорошем уровне активности.

YouTube является сервисом, предоставляющим услуги видеохостинга. Пользователи могут добавлять, просматривать и комментировать те или иные видеозаписи. В январе 2012 года ежедневное количество просмотров видео на сайте достигло 4 миллиардов (по данным сайта www.sirius-web.ru).

На данном сайте присутствуют видеоролики с участием автомобилей «МАЗ». Один из таких роликов представлен в виде слайд-шоу из картинок продукции «МАЗ», ролик пользуется большой популярностью. Частота просмотров ролика крайне высокая (117 686). К ролику оставлено 24 комментария, все положительные, 136 людей прочитали комментарии и отметили, что они им понравились. На этом же сайте отрывок о выводе на рынок нового автомобиля «МАЗ» просмотрели 134 033 человека. Подобных роликов на сайте больше 20, и у каждого довольно высокое количество просмотров.

Из анализа можно сделать вывод, что социальные сети являются нестандартным для промышленного предприятия, но эффективным способом продвижения. Изучить комментарии пользователей, их позицию, провести исследование, внести коррективы, прислушавшись к их замечаниям — задача отдела маркетинга. Таким образом, социальные сети играют значительную роль в продвижении машиностроительной продукции.

Анализ функционирования крупнейших швейцарских финансовых конгломератов на современном этапе

*Иваницкая П. Е., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Вашкевич Ю. Б., ассистент*

Целью данной работы является исследование банковской тайны Швейцарии и определение, являются ли такие крупные финансовые конгломераты, к примеру, как UBS AG, оффшорными.

Первые письменные сведения о банковской тайне в этой стране датируются 1713 годом. В этом году Великий Женевский Совет принял банковские правила, предусматривавшие обязанность банкира «регистрировать своих клиентов и их операции». При этом, однако, запрещалось передавать такую информацию третьим лицам иначе как с явно выраженного разрешения городского совета [1]. Соблюдение этого принципа и позволило банкам Швейцарии традиционно специализироваться на обслуживании нерезидентов. В 2006 г. швейцарский банк «Кантональ» (Banque Cantonale de Geneve) провел ревизию не востребуемых счетов и обнаружил незакрытый счет на имя Владимира Ульянова с остатком CHF13 [2, с. 58].

Если рассмотреть, какие регионы преимущественно пользуются странами «налогового рая», то касательно Швейцарии можно заметить, что большая часть оффшорных вложений течет из Европы, однако на Северную Америку приходится крайне маленькая их часть [3]. Причиной этого, безусловно, являются бесчисленные конфликты между швейцарскими банками и Федеральной Налоговой Службой США. В пример можно привести конфликт между IRS и крупнейшим швейцарским банком UBS, который был обвинен в том, что он помогал укрывать деньги от налогообложения американским клиентам. В результате UBS AG пришлось выплатить IRS штраф в размере 780 млн долл., а также рассекретить сведения о 4450 владельцах счетов, подозреваемых американскими властями в неуплате налогов. Таким образом, по результатам анализа годового отчета UBS за 2009 чистый убыток составил 21 млрд долларов [4, с. 10].

Подводя итог, можно сделать вывод, что институт банковской тайны, чья история насчитывает более 300 лет, за последние годы подвергается серьезным испытаниям. Швейцария, служившая примером на протяжении всего срока существования данного явления, подвергается жесткой критике со стороны как ЕС, так и США. Но однозначно ответить на вопрос, являются ли швейцарские банки оффшорными, нельзя. Ведь принципом «банковской тайны» могут в действительности пользоваться юридические и физические лица, желающие избежать уплаты налогов. Однако в настоящее время зако-

нодательные органы Швейцарии разрабатывают различные механизмы для преодоления открытия оффшорных счетов в крупных финансовых конгломератах своей страны, пытаясь не затронуть при этом основ самой банковской системы Швейцарии.

Литература

1. Статьи и брошюры Roche & Duffay [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.roche-duffay.ru/articles/bank_secrecy.htm. — Дата доступа : 10.04.2012.
2. Макаров, М. Невостребованные счета физических лиц // Банковский вестник. — 2010. — № 1. — С. 56–61.
3. The Economist Newspaper Limited [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.economist.com>. — Дата доступа : 10.04.2012.
4. Annual report 2009 / UBS AG, P. O. Box, CH-8098 Zurich, Switzerland, 2010. — 419 с.

Особенности функционирования Центрального банка Аргентины на современном этапе

*Иванова О. Г., студ. I к. БГЭУ,
науч. рук. Леонович Т. И., канд. эк. наук, доц.*

Центральный банк Аргентины (далее — ЦБА), как и большинство центральных банков различных стран, выполняет следующие функции: устанавливает официальный курс национальной валюты «песо» по отношению к иностранным валютам, управляет финансовыми резервами государства, контролирует деятельность институтов на финансовом рынке, административно управляет финансовыми институтами. ЦБА играет особенно важную роль в реализации неолиберальной модели рыночной экономики, сложившейся на современном этапе развития Аргентины.

В Аргентине, как и в большинстве стран с двухуровневой структурой банковской системы, за ЦБА законодательно закреплено исключительное право выпуска денежных знаков страны. Однако наличие такой эмиссионной функции накладывает на центральный банк государства дополнительную ответственность за проводимую денежно-кредитную политику[1]. В течение последнего десятилетия ЦБА не удалось в полной мере реализовать данную функцию и, как видно на рис. 1, вследствие избыточной эмиссии произошло изменение широкой денежной массы, повлекшее за собой рост инфляции.

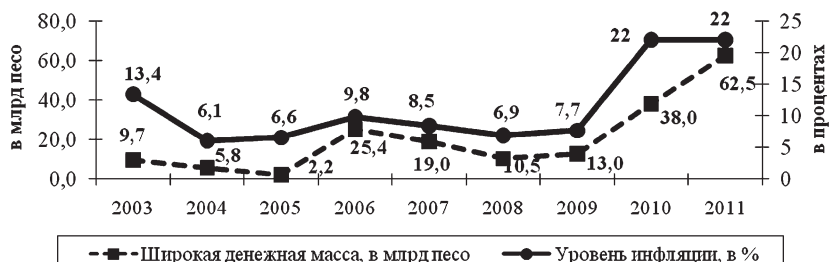


Рис. 1. Динамика изменения широкой денежной массы и уровня инфляции

Источник: собственная разработка на основании [2, 3].

На наш взгляд, существует ряд следующих факторов, также оказавших негативное влияние на аргентинскую экономику и состояние денежно-кредитной системы страны в частности.

1. В 1999 году ЦБА проводил монетарную политику «жесткой привязки» национальной денежной единицы «песо» к доллару в соотношении 1:1. Это позволило справиться с последствиями гиперинфляции, но одновременно привело к «долларизации» экономики страны и за счет установленного обменного курса к увеличению долговых обязательств Аргентины перед другими государствами мира.

2. Экономика Аргентины в значительной степени зависима от иностранных кредиторов и инвесторов. По этой причине в стране произошел экономический кризис в 2002 году, вследствие которого произошло: обесценивание национальной денежной единицы «песо» на 70 %, замораживание вкладов аргентинцев, уменьшение золотовалютных резервов страны и банкротство большого количества финансово-кредитных институтов и предприятий [4]. Последнее во многом объясняется законодательством, в частности, уставом ЦБА, ему запрещено кредитовать федеральное правительство, правительства провинций, руководство муниципалитетов, а также частный сектор. Таким образом, ЦБА запрещено покрывать за счет кредитов бюджетный дефицит государственных структур на всех уровнях. Единственной формой финансирования государственных структур, разрешенной ЦБА, является финансирование Федерального казначейства, но не за счет прямых кредитов, а на основе покупки государственных ценных бумаг, котирующихся на внутреннем фондовом рынке. Следовательно, пределы такого финансирования фактически весьма ограничены и, кроме того, не позволяют правительству навязывать ЦБА льготный для государства курс покупки его ценных бумаг.

В заключение стоит отметить, что практически все макроэкономические проблемы в Аргентине напрямую связаны с ошибками, допущенными центральным банком страны при проведении денежно-кредитной политики.

Проведение монетарной политики ЦБА в правильном направлении позволит не допустить очередного дефолта в государстве.

Литература

1. Страны мира — доступ на рынки / Процедуры доступа на рынок / Нормативно-правовая база в области регулирования ВЭД / Валютное регулирование [Электронный ресурс] // сайт Министерства экономического развития Российской Федерации, 2012. — Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/pages/exchange_regul/countries/12. — Дата доступа : 16.04.2012.
2. Central Bank of Argentina [Electronic resource]. — Buenos-Aries, 2003–2012. — Mode of access : http://www.bcra.gov.ar/index_i.htm. — Date of access : 17.04.2012.
3. Уровень инфляции стран в 2011 году // Статистика стран мира [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://iformatsiya.ru/tab1/902-uroven-inflyacii-stran-mira-v-2011-godu.html>. — Дата доступа : 16.04.2012.
4. Аргентина: горькие уроки открытой экономики в ожидании очередного дефолта // Биржевой лидер [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.profi-forex.org/news/entry1008069353.html>. — Дата доступа : 17.04.2012.

Развитие венчурного финансирования в Республике Беларусь

*Кастицкая А. Н., Корнейчик Н. А., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Егоров С. А., канд. эк. наук*

Венчурное финансирование — финансирование, сопряженное с повышенным риском. Венчурный финансовый капитал обычно вкладывается в новую технику, технологию, освоение новых видов производств.

Субъектами венчурного финансирования являются: бизнес-ангелы, венчурные фонды, венчурные управляющие компании, венчурные предприятия.

Бизнес-ангелы инвестируют часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития — «посевной» и начальной, поддерживая их техническое и коммерческое развитие. В Республике Беларусь создано «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов БАВИН». Цель вложений бизнес-ангелов — рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает через продажу своей доли (пакета акций) за стоимость, значительно превышающую первоначальные вложения [1].

В нашей стране появилась первая венчурная управляющая компания «Открытый проект», успешно осуществляющая несколько рискованных про-

ектов. Эта компания работает второй год, оказывает услуги по размещению средств инвесторов и управлению инвестированным капиталом, выступает в роли соинвестора [2].

Основными проблемами венчурного финансирования в Беларуси являются:

1. Одна из главных проблем — отсутствие официальных венчурных фондов. Существует Белорусский инновационный фонд, который выполняет отдельные функции венчурного фонда, например, содействие созданию и развитию производств, основанных на новых и высоких технологиях; привлечение иностранных инвестиций; содействие в организации совместных производств по освоению наукоемкой продукции и новейших технологий; поддержка развития в республике научно-инновационного предпринимательства и инфраструктуры рынка технологий; проведение выставок научно-технической продукции, конференций; контроль за целевым и эффективным использованием средств, предоставляемых Белинфондом. Несмотря на то, что в Беларуси существует Белорусский инновационный фонд, он все-таки не специализируется на венчуре. Поэтому идут переговоры о создании именно специализированных Венчурных Фондов. Например, Беларусь, Россия и Казахстан ведут переговоры о создании совместного венчурного фонда в рамках Единого экономического пространства (с центром в России). Также компания «Зубр капитал» планирует создать фонд венчурных инвестиций в РБ (автохолдинг «Атлант-М»). Фонд планирует привлекать средства зарубежных частных и международных организаций, первоначальный объем должен составить 30–50 млн долларов [3].

2. В Беларуси наблюдается дефицит реальных специалистов в области венчурного бизнеса. У нас практически отсутствует класс высококвалифицированных менеджеров, способных создать, управлять и вывести в лидеры компании, специализирующиеся на высоких технологиях. Поэтому необходимо предусмотреть целый комплекс мероприятий для разрешения данной проблемы: программы стажировок на иностранных предприятиях; сотрудничество с государственными органами стран, добившихся выдающегося успеха в сфере венчурного капитала; согласовать на государственном уровне программы обучения менеджеров в ведущих бизнес-школах мира, специализирующихся на высоких технологиях.

3. Существует проблема слабости белорусского бюджета: наше правительство не может эффективно поддерживать технологическое предпринимательство, как это, например, делается в развитых странах.

4. В белорусском законодательстве понятия риска пока нет. Белорусские предприятия должны брать на себя обязательства вернуть взятые под проект средства, поэтому необходимо развивать систему венчурного финансирования.

Литература

1. Сайт Сообщества бизнес-ангелов и венчурных инвесторов [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа : <http://bavin.by/>. — Дата доступа : 25.04.2012.
2. Сайт компании Открытый проект [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа : <http://open-project.by/>. — Дата доступа : 24.04.2012.
3. Сайт Белорусского инновационного фонда [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа : <http://www.bif.ac.by/>. — Дата доступа : 25.04.2012.

Рынок труда в Беларуси

*Кастицкая А. Н., Корнейчик Н. А., студ. III курса БГЭУ,
науч. рук. Куеня Е. А., канд. эк. наук, доц.*

Рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой механизм согласования интересов нанимателей (предъявителей спроса на труд) и наемной рабочей силы (продавцов последней). Главными элементами этого механизма являются совокупный спрос как синоним общей потребности экономики в наемной рабочей силе и совокупное предложение, охватывающее всю рабочую силу из числа экономически активного населения. В сфере рынка труда не только переплетаются интересы работника и нанимателя, но и, как в зеркале, отражаются все социально-экономические явления, происходящие в обществе. От того, насколько успешно функционирует экономика, в какой фазе экономического цикла она находится, каково поведение основных субъектов рынка труда, зависит спрос на рабочую силу и ее предложение, а соответственно — уровень и структура занятости, неза-
нятости и безработицы [1].

В 2011 году в экономике большинства стран наблюдалась нестабильная ситуация на рынке труда коммерческих компаний, что также негативно сказалось на экономике нашей страны, в том числе на рынке труда.

Последствиями нестабильной экономической ситуации стали:

- 1) сокращение персонала: в основном это были сотрудники функциональных подразделений и вспомогательный персонал. «Пострадали» юристы, менеджеры по персоналу, административный персонал офиса, бухгалтерия и пр. В ряде компаний это было следствием реальной оптимизации численности персонала, иногда — «скоропостижные» увольнения тех, кто не смог отстоять «свое право на жизнь»;
- 2) понижение заработной платы: эта тенденция была особенно очевидна, если «привязывать» доход персонала к курсу иностранной валюты. Случившаяся девальвация белорусского рубля на определенный период практи-

чески всем «срезала» зарплаты. Кроме того, отсутствие требуемого результата отразилось на переменной части дохода;

3) уменьшение либо ликвидация социального пакета: компании меньше компенсировали сотрудникам затраты на осуществление деятельности (мобильный телефон, амортизация, бензин и пр.), меньше кредитовали, обучали [2].

Темпы роста уровня занятости в экономике Республики Беларусь существенно замедлились.

Численность занятых в экономике в течение 2008–2011 годов увеличилась с 4610,5 тыс. человек до 4632 тыс. человек, вместе с тем, если в 2010 году по сравнению с 2009 годом занятость возросла на 0,47 %, то в 2011 году относительно 2010 года снизилась на 0,7 %. Данная тенденция в первую очередь связана с уменьшением количества создаваемых новых рабочих мест в экономике: их число в 2011 г. составило 62 076 единиц, в 2010 г. — 71 634 единицы, в 2009 г. — 61 863.

Численность принятых на работу в 2011 году по сравнению с 2010 годом сократилась на 8,8 %. Численность уволенных по различным причинам также сократилась на 4,4 %. Если в 2010 году прием работников превысил их выбытие на 38,4 тыс. человек, или 4,2 %, то в 2011 году ситуация изменилась и численность уволенных превысила численность принятых на работу на 4,7 тыс. человек, или на 0,5 %.

Рост занятости в 2011 году был обусловлен в основном развитием самозанятости населения, увеличением числа крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, их количество в 2011 году выросло по сравнению с 2010 годом на 1,8 % и 1,4 % соответственно [3].

Чтобы стабилизировать ситуацию в стране, должны предприниматься необходимые меры, включающие помощь предприятиям в создании новых рабочих мест, организацию переобучения безработных. Освобождение предприятий от излишних кадров должно сопровождаться созданием надежных социальных амортизаторов, поглощающих высвобождаемую рабочую силу, структурной перестройкой экономики, межотраслевым перераспределением рабочей силы, изменением системы подготовки и переподготовки кадров с учетом потребностей рынка труда.

Литература

1. Соколова, Г. Н. Рынок труда в регионах Беларуси: анализ тенденций занятости / Г. Н. Соколова // Социологические исследования. — 2011. — № 5. — С. 40–52.
2. Рынок труда Беларуси: Итоги. Консалтинговая группа «Здесь и сейчас» — 2011.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2010 : стат. сб. — Минск, 2010. — С. 108–112.

Система «Клиент–Банк» (на примере ОАО «АСБ Беларусбанк»)

*Кашевич М. В., Любущенко А. В., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А., канд. физ.-мат. наук, доц.*

Система «Клиент–Банк» является на сегодняшний день самым современным способом полной автоматизации всего документооборота между клиентом и банком, обеспечивающим одновременно простоту, доступность и высокую функциональность.

Система электронных платежей «Клиент–Банк» — это система электронного документооборота для юридических лиц [1, с. 153].

Визит в банк неизбежно требует времени. Чтобы облегчить и ускорить общение клиента и банка, ОАО «АСБ Беларусбанк» предлагает воспользоваться услугами системы «Клиент–Банк». Система дистанционного банковского обслуживания дает возможность одновременно работать с одними и теми же банковскими документами из существенно удаленных друг от друга рабочих мест в любое время суток. Банк гарантирует проведение текущим днем документов, присланных до окончания операционного дня в банке.

Электронные средства передачи данных дают возможность связаться с банком из любой точки Республики Беларусь, независимо от расстояния.

Система «Клиент–Банк» позволяет клиентам осуществлять широкий спектр операций с иностранной валютой, таких как:

- 1) осуществление обязательной продажи иностранной валюты на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»;
- 2) осуществление валютно-обменных операций (покупки/продажи) на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»;
- 3) осуществление валютно-обменных операций (покупки/продажи, конверсии) на внебиржевом валютном рынке;
- 4) регистрация сделки.

Электронные банковские услуги, предоставляемые посредством системы «Клиент–Банк», следующие:

- 1) возможность осуществления расчетов в белорусских рублях и иностранной валюте в режиме удаленного доступа;
- 2) возможность передачи в банк порядка 40 видов заявок;
- 3) возможность передачи и согласования с банком договоров по различным направлениям деятельности, ведение переписки с банком;
- 4) справочная информация.

Специально для клиентов, не располагающих необходимыми аппаратно-техническими средствами для внедрения стандартной системы «Клиент–Банк» у себя в офисе, банком разработана инновационная технология — мультипользовательское рабочее место системы «Клиент–Банк», позволяю-

шая осуществлять весь комплекс операций стандартной системы «Клиент–Банк», не неся при этом финансовых затрат на оборудование рабочего места.

За счет собственных финансовых ресурсов банк оборудует для клиента мультиспользовательское рабочее место системы «Клиент–Банк» на территории учреждения банка и обеспечит всеми необходимыми техническими и информационными средствами для формирования и проведения электронных платежей. Кроме того, клиенты всегда могут проконсультироваться по всем интересующим их вопросам, возникающим в процессе работы.

Мультиспользовательское рабочее место системы «Клиент–Банк» обеспечивает полную безопасность и конфиденциальность передаваемой информации между клиентом и банком. Вся передаваемая информация надежно защищена личной электронной подписью клиента.

Доступ к информации, принятой от клиента, имеет ограниченный круг сотрудников банка, ответственных за ее сохранность.

Преимущества электронных платежей «Клиент–Банк»:

1) став пользователем системы электронных платежей «Клиент–Банк», клиент начинает управлять своим счетом прямо из офиса;

2) нет необходимости готовить платежные документы и заявки на бумаге и доставлять их в банк;

3) с помощью системы электронных платежей в любой момент можно получить выписки по счетам, подтверждение проведения операций или иную справочную информацию;

4) для работы в системе «Клиент–Банк» клиенту не нужно отказываться от привычных бухгалтерских и офисных программ. Созданные клиентом в бухгалтерской программе платежные документы можно передать в «Клиент–Банк», а из системы «Клиент–Банк» получить выписки по счетам и другие пришедшие из банка документы.

Система «Клиент–Банк» — это высокая оперативность, она постоянно находится в состоянии готовности. Заявка на получение информации, поступившая в течение рабочего дня банка, удовлетворяется немедленно. Также система «Клиент–Банк» — это абсолютная безопасность т. к. в ней используется сертифицированная система криптографической защиты информации [2].

Литература

1. Тавасиев, А. М. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов : учеб. пособие / А. М. Тавасиев. — М. : Финансы и статистика, 2009. — 416 с.

2. Главная организация банковского холдинга Республики Беларусь / ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://belarusbank.by/ru/corporate/1684>. — Дата доступа : 07.04.2012.

Качество жизни и перспективы его повышения в Республике Беларусь

*Клемято А. Д., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Ожигина В. В., канд. эк. наук, доц.*

Термин «качество жизни» впервые введен Дж. Гэлбрейтом в книге «Общество изобилия» (1958), а позже применен социологом Д. Рисменом в работе «Одинокая толпа». Понятие «качество жизни» прошло несколько этапов становления: от публицистического термина в конце 1950-х гг. до научной социологической категории в начале 1970-х гг.

Категория «качество жизни» носит весьма неопределенный, остро дискуссионный и междисциплинарный характер, охватывая все сферы общества. Она позволяет показать совокупность экономических, социальных, политических и других факторов, описать различные стороны и условия жизни людей, оценить степень развития и полноту удовлетворения всего комплекса материальных и духовных потребностей и интересов людей, проявляющихся в различных видах деятельности, с учетом существующих на сегодня ресурсов возможностей страны.

На качество жизни населения региона, страны, группы стран оказывает влияние множество факторов. Повышение качества жизни — социально приоритетная цель развития общества, важнейшее направление социальной политики [1]. Формирование программ социально-экономического развития предполагает учет, научный анализ и экономическую оценку интегральных характеристик всего многообразия показателей качества жизни населения с тем, чтобы получить наиболее полную и достоверную картину существующей ситуации и разработать научно обоснованную систему мер воздействия на основные составляющие качества жизни населения.

Обобщающим показателем качества жизни является Индекс развития человеческого потенциала. ИРЧП — это интегральный показатель, рассчитываемый периодически для межстранового сравнения и измерения бедности, грамотности, образованности и долголетия как основных явлений, определяющих человеческий потенциал территории. Он представляет собой среднеарифметическое трех индексов — экономические условия через объем ВВП на душу населения (в долларах, по ППС), условия культуры через уровень образования и ожидаемой средней продолжительности жизни как обобщающий показатель качества жизни.

Беларусь по ИРЧП опережает все страны СНГ и занимает 65-е место среди 187 стран мира и входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. В численном выражении ИРЧП с 2005 по 2011 г. вырос с 0,723 до 0,756 — на 5 %, или на 0,8 % в среднегодовом исчислении. В этой же группе стран Россия — на 66-м месте, Казахстан — на 68-м, Украина — на 76-м,

Армения — на 86-м, Азербайджан — на 91-м. Из стран бывшего СССР Молдова вошла в третью группу стран со средним уровнем человеческого развития и занимает 111-е место, а прибалтийские государства — в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития (Эстония — на 34-м месте, Литва — на 40-м месте, Латвия — на 43-м месте) [2].

Важным фактором, обеспечивающим устойчивое развитие общества, является создание экономических, социальных, культурных, правовых и других условий для гармонического развития и социально позитивного образа жизни личности, реализации общепризнанных мировым сообществом конституционных прав и свобод человека.

Для создания достойных условий жизни необходимо действовать одновременно в нескольких направлениях, определяющих траекторию роста уровня и качества жизни: повышение реальных доходов населения, социальные выплаты, непрерывное образование, качественная медицина, доступное жилье, экологическая и продовольственная безопасность.

В Беларуси создано не достаточно условий для повышения качества жизни в ближайшей перспективе. Этому мешают следующие факторы:

- в Беларуси в настоящее время отсутствует эффективный механизм управления мотивацией трудовой деятельности, а следовательно, и повышением качества жизни работников;

- одним из показателей качества трудовой жизни в РБ является уровень заработной платы работников и ее дифференциация по отраслям;

- в последние годы в Беларуси резко вырос уровень профессиональных заболеваний и травматизма вследствие сокращения соответствующих служб на предприятиях, осуществлявших контроль за безопасностью трудовой деятельности, что также ухудшило качество жизни работников;

- не созданы условия, содействующие развитию личности работника, росту его инновационной активности и квалификации, самовыражению и самостоятельности в принятии решений, профессиональной и должностной карьере, что также не способствует росту качества жизни.

Итак, повышение качества жизни в Республике Беларусь должно осуществляться на основе специально разрабатываемых для этого государственных программ, систем и моделей, учитывающих все факторы, способствующие повышению качества жизни, и передовой опыт стран с очень высоким ИРЧП.

Литература

1. Экономика и управление / учредитель: Частное учреждение образования «Минский институт управления». — Минск : Минский институт управления, 2005. — 330 с.

2. Беларусь по индексу человеческого развития опережает все страны СНГ / [Электронный ресурс]. — Минск, 2011. — Режим доступа : <http://news.mail.ru/inworld/belorussia/society/7286626/>. — Дата доступа : 31.03.2012.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли: адаптация западноевропейского опыта в условиях Республики Беларусь

*Клочуряк Н. А., Рябцева А. С., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Старовойтова О. В., ассистент*

В мировой экономике все чаще возникает потребность в диверсификации средств регулирования внешней торговли. Мировой финансово-экономический кризис усилил роль нетарифного регулирования международной торговли и государственного участия в экономических процессах и подтвердил, что свободный рынок — не саморегулирующаяся система.

В политике внешней торговли существуют два направления: протекционизм и фритредерство. Современной тенденцией является то, что, несмотря на значительную либерализацию международной торговли, элементы протекционизма постоянно усиливаются. Особенно эта тенденция проявилась в посткризисный период.

Национальные производители часто не в состоянии конкурировать с иностранными. В последние годы государствами устанавливаются все более высокие нетарифные барьеры в международной торговле. Так, например, в ЕС широко распространены протекционистские меры, опирающиеся на процедуры тестирования и сертификации.

Многие страны уделяют больше внимания обеспечению экологической безопасности, в результате чего появляются новые нетарифные ограничения, увеличивающие ответственность производителя в отношении продукции, в частности ее утилизации, рециркуляции и конечного удаления. Расширяются и усложняются технические, санитарные и фитосанитарные меры.

Отдельной группой нетарифных количественных ограничений выделяют «добровольные» ограничения экспорта — разновидность импортной квоты, которая вводится страной-экспортером с целью избежать других торговых санкций от страны-импортера. В настоящее время в ЕС, США, ряде других стран данные ограничения модифицируются и принимают форму «соглашений об упорядочении рынка», которые вводятся сразу в нескольких странах.

В системе нетарифных ограничений зарубежных стран существуют также требования о содержании и использовании местных компонентов. Они не дают прямого дохода правительству и не создают квотной ренты для иностранных производителей, но способствуют привлечению прямых иностранных инвестиций.

Изучение мирового опыта правового регулирования и практики использования нетарифных мер весьма важно и актуально, так как данный опыт

может быть использован при создании и развитии таможенных и экономических союзов на постсоветском пространстве, в том числе с участием Республики Беларусь.

Экономика Беларуси чувствительна к кризисным проявлениям в мировом хозяйстве. Для устранения проблем белорусского хозяйства требуются значительные преобразования, которые учитывали бы интересы промышленности и создания условий ее развития по инновационному пути.

Развитие нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности Беларуси предполагает комплекс связанных между собой действий, включающих его гармонизацию с нормами и правилами, сложившимися на мировом рынке, совершенствование законодательной базы в направлении рационализации политики протекционизма, упрощения порядка лицензирования, оптимизации экологических и других защитных мер.

Так, отсутствие ряда нормативных актов, необходимых для регулирования внешнеторговой деятельности, часто приводит к использованию мер оперативного регулирования, вызванных различными неэкономическими обстоятельствами.

К мерам, принятие которых необходимо *в условиях нестабильности мирового рынка с целью нивелирования последствий мирового финансово-экономического кризиса*, относятся:

- усиление протекционизма за счет усовершенствования налоговой политики и использования количественных ограничений;
- содействие выходу белорусских фирм на мировую арену и их продвижению за рубежом;
- сохранение экономической направленности торговой политики при усилении административного характера ряда мер, целесообразных в условиях нестабильности.

Меры по совершенствованию нетарифного регулирования в Беларуси с учетом западноевропейского опыта позволят стране провести некоторые изменения во внешнеторговой политике с ориентацией ее на экономический рост, а также адаптироваться к условиям присоединения к ВТО.

Литература

1. Забавский, Г. В. Оценка систем тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и Европейского Союза // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. — 2009. — № 2. — С. 29–37.
2. Гаврилко, Г. Н. Республика Беларусь и западноевропейская интеграция // Беларусь и мировые экономические процессы : сборник научных трудов / под ред. В. М. Руденкова. — Минск : УП «Технопринт», 2010. — С. 262–274.

Еврооблигации как этап развития фондового рынка Республики Беларусь

*Коваленко А. А., студ. II к, БарГУ,
науч. рук. ст. преп. Бычинская В. Д.*

Еврооблигации являются валютным активом, мерой защиты капитала от инфляции и экономических потрясений, обеспечивающих своему владельцу регулярный процентный доход. В условиях кризиса ликвидности их можно приобрести со скидкой 15–30 %. Эмитентами еврооблигаций являются крупные компании, отчитывающиеся по международным стандартам.

Правительства стран Центральной и Восточной Европы (России, Эстонии, Латвии, Литвы), администрации крупнейших городов (Праги, Гданьска, Таллина) и частные эмитенты (Газпром, Лукойл, «Красный Октябрь», Ростелеком, Татнефть) вышли на рынок еврооблигаций в 1995–1996 гг., евробонды Республики Беларусь нашли свою нишу на международном рынке в 2010 году: 13 мая 2010 г. вступил в силу Указ Президента РБ № 245 «О выпуске государственных облигаций Республики Беларусь». Из него следует, что эмитент — Совет Министров РБ — осуществляет эмиссию в объеме до \$ 2 млрд со сроком обращения не менее 5 лет и размещением их за пределами территории Республики Беларусь [1].

В июле 2010 года Республика Беларусь разместила дебютные евробонды в объеме \$ 600 млн с погашением 3 августа 2015 года. Состояние национальной экономики позволяло обеспечить ставку купона по евробондам 8,75 % годовых.

В августе 2010 года Министерство финансов Республики Беларусь, дополнительно разместило еврооблигации на \$ 400 млн. Выпуск привлек внимание широкого круга инвесторов из разных регионов мира. Заявки на участие в размещении были получены от 145 инвесторов на общую сумму \$ 1,5 млрд.

Второй этап эмиссии был осуществлен 26 января 2011 года, когда Беларусь разместила евробонды на сумму 800 миллионов долларов с погашением 26 января 2018 года. Проценты по облигациям выплачиваются на полугодовой основе, 26 января и 26 июля каждого года, по ставке 8,95 % годовых. Общая сумма эмиссии евробондов правительства РБ составляет \$ 1,8 млрд [2].

Ведущими организаторами выпусков еврооблигаций Республики Беларусь выступили BNP Paribas, Deutsche Bank, The Royal Bank of Scotland и Сбербанк России. ОАО «АСБ Беларусбанк» также принял участие в качестве соорганизатора первого выпуска.

Белорусские еврооблигации прошли процедуру листинга на Люксембургской фондовой бирже и включены в индекс Emerging Markets Bond Index Global, который является ориентиром для инвесторов при вложении денег в долговые обязательства стран. Белорусские евробонды, согласно принятой

на мировом финансовом рынке классификации, относятся к категории облигаций развивающихся рынков. Для инвесторов, принимающих решение вложить деньги в долговые обязательства стран Азии, Африки и Латинской Америки, а также постсоветских государств, важным ориентиром является индекс Emerging Markets BondIndex Global. Его составляет и регулярно пересматривает американский банк J. P. Morgan. В настоящее время в индекс Emerging Markets Bond Index Global включены порядка 260 наименований ценных бумаг из 43 стран мира, в том числе и Беларуси. Белорусская доля в этом индексе составляет 0,24 %. Для сравнения, у Литвы доля немного превышает 1 %, у Украины достигает почти 2 %. На Россию, прочно занимающую сейчас второе место в индексе, приходится свыше 11,5 % [1].

Доходность еврооблигаций РБ изменялась, отражая состояние национальной экономики, увеличившись с 8,75 % при дебютном размещении до 8,95 % годовых при втором этапе эмиссии, затем доходность их возросла до 20 % в октябре 2011 г. Динамика доходности за последние месяцы представлена на рис. 1 и 2.

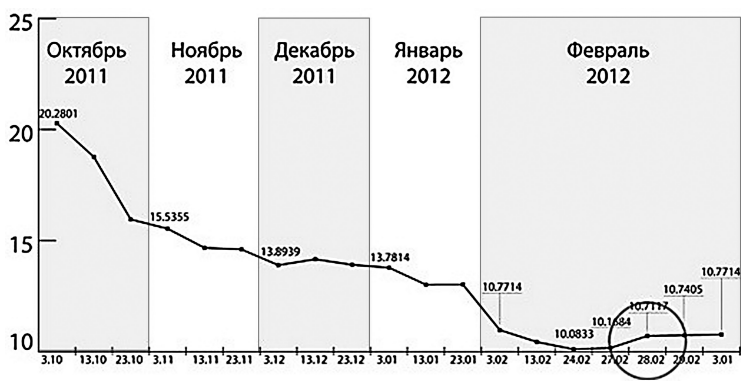


Рис. 1. Динамика доходности по пятилетним еврооблигациям [3]

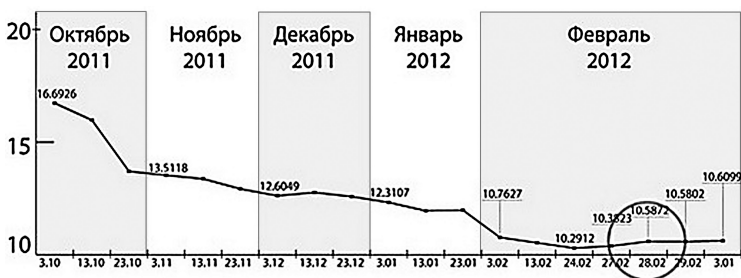


Рис. 2. Динамика доходности по семилетним еврооблигациям [3]

Таким образом, в последние месяцы 2011 г. доходность по белорусским бумагам постоянно снижалась. Этому способствовало несколько факторов: Беларусь в сентябре 2011 г. вышла на единый курс, цена на газ для Беларуси была существенно снижена, продажа «Белтрансгаза» позволила пополнить золотовалютные резервы. Все это позволило стабилизировать экономическую ситуацию в стране.

По состоянию на 01.03.2012 года доходность по белорусским пятилетним еврооблигациям стала возрастать, увеличившись 24.02.2012 с 10,08 % до 10,74 % годовых, по 7-летним облигациям — с 10,29 % до 10,61 % годовых. Доходность по облигациям считается бенчмарком (ориентиром) для размещения новых выпусков, и если Беларусь сейчас разместит на европейском рынке облигации, то западные инвесторы согласятся выдать нашей стране деньги примерно под 10,7 % годовых. Соседствующие с Беларусью страны ЕС могут сегодня привлекать заимствования на международном финансовом рынке на достаточно выгодных условиях. Доходность по еврооблигациям Польши составляет всего лишь 3,7 % годовых. Таким образом, получается, что для Варшавы заемные деньги на международном финансовом рынке сегодня примерно в три раза дешевле, чем для Беларуси, евробонды которой имеют доходность 10,6–10,7 % годовых. Если Беларуси не удастся существенно улучшить котировки своих бумаг, следует искать иные возможности привлечения заемных ресурсов.

Литература

1. Еврооблигации Беларуси нашли свою нишу на международном рынке [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.dw.de/dw/article/0,,14913123,00.html>. — Дата доступа : 05.03.2012.
2. Республика Беларусь завершила размещение еврооблигаций [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/news/information/>. — Дата доступа : 05.03.2012.
3. Доходность по еврооблигациям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://finance.tut.by/news277081.html>. — Дата доступа : 10.03.2012.

Управление персоналом на основе бизнес-консульторства

*Козловская В. В., студ. IV к. БГУУ,
науч. рук. проф. Беляцкий Н. П., д-р эк. наук*

Одним из методов совершенствования управления персоналом в организации является внедрение бизнес-консульторства. Консультор (от англ. counselor — консультант) — человек, курирующий процесс развития и построения карьеры работника в организации.

Внедрение карьерного консулорства приводит к развитию таких составляющих управления персоналом, как: адаптация персонала — взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном включении работника в процесс трудовой деятельности в новых для него профессиональных, психофизиологических, социально-психологических, организационно-административных, экономических, санитарно-гигиенических и бытовых условиях труда [2, с. 459]; обучение персонала — целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения; планирование карьеры.

Для того чтобы поспособствовать скорейшей профессиональной адаптации, консулору необходимо ознакомить нового работника с условиями и организацией труда. Для скорейшего усвоения материала, необходимого для качественного и своевременного выполнения порученных заданий, возможно использование механизма дистанционного обучения. Т. е. работник может пройти онлайн-тренинги, ознакомиться с политикой организации или получить дополнительную информацию по проекту, в котором он задействован, посредством получения ссылки на электронный ресурс или данных по электронной почте. Ознакомиться с полученной информацией он может в нерабочее время, что позволит ему быть более подготовленным без ущерба выполнению текущего задания.

Для скорейшей социально-психологической адаптации консулор организует официальную процедуру знакомства. Влиться в коллектив поможет тренинг по тимбилдингу, который также поспособствует сплочению сотрудников, которые уже давно работают вместе.

Все методы обучения можно разделить на обучение на и вне рабочего места. Обучение на рабочем месте характеризуется непосредственным взаимодействием с повседневной работой. Основные методы такого обучения: введение в должность, инструктаж, ротация, делегирование полномочий, метод shadowing, метод усложняющихся заданий. При данном виде обучения консулор может взять на себя функции наставника, особенно в случае, если он является непосредственным начальником нового работника, и проводить инструктаж, делегировать полномочия либо давать задания с возрастающей степенью сложности. Помимо обучения на рабочем месте возможно использование методов обучения вне рабочего места, таких, как: лекции, конференции, семинары, деловые игры, методы конкретных ситуаций (case studies). Функции консулора в сфере образования вне рабочего места заключаются в содействии отделу кадров и руководителям организационных структур, в которых заняты подопечные консулора, в сфере разработки и организации таких мероприятий, как деловые игры или кейсы. Обязательным условием в работе консулора является задействование в игре или кейсе нового сотрудника.

Основным направлением деятельности консулора является планирование карьеры нового сотрудника. Одним из направлений методического обеспечения карьерной политики предприятия является разработка плана карьерного роста, который определяется как план индивидуальной работы сотрудника, предусматривающий достижение личной цели в своей сфере деятельности.

План карьерного роста включает: долгосрочные цели сотрудника и следующий этап плана профессионального роста (краткосрочная задача); наиболее важные потребности в усовершенствовании знаний и опыта для достижения следующего этапа профессионального роста; задания сотруднику на следующий год, обеспечивающие переход к следующему этапу профессионального роста и реализацию долгосрочной цели (обучение, повышение квалификации, участие в проектах); обязательства предприятия по оказанию помощи сотруднику в подготовке к следующему этапу, обеспечивающему ему профессиональный рост [1, с. 111].

Наиболее распространенным инструментом консулора выступает карьерограмма — перечень профессиональных и должностных позиций в организации, фиксирующий путь оптимального развития сотрудника для занятия определенной должности. На начальном этапе работы в организации консулор предоставляет сотруднику информацию о возможностях продвижения и специфике работы на каждой ступени предполагаемой карьерной лестницы внутри организации. С течением времени карьерограмма может корректироваться. Консулор отслеживает карьерное продвижение сотрудника, и в случае возникновения несоответствий по одному из пунктов проводится *counselor meeting*, на котором обсуждаются причины несоответствий и возможные пути выхода из сложившейся ситуации.

Литература

1. Беляцкий, Н. П. Методическое обеспечение карьерной политики предприятий Белоруссии / Н. П. Беляцкий, А. В. Маевская // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 3. — С. 108–114.

2. Горнаков, Э. И. Управление персоналом : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений по техническим специальностям / Э. И. Горнаков, Е. Н. Костюкович, Е. В. Метельская. — 2-е изд., доп. и перераб. — Минск : ИВЦ Минфина, 2011. — 560 с.

Проблемы мобилизации финансовых ресурсов Республики Беларусь на современном этапе

*Корецкий М. С., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Сидорова А. В., ассистент*

Проблема мобилизации финансовых ресурсов всегда стояла перед руководством любого государства. Самый быстрый и самый простой способ

привлечения финансовых ресурсов — это их заимствование. Однако в условиях высокого уровня государственного долга, в которых находится на современном этапе Республика Беларусь, проблема мобилизации финансовых ресурсов становится актуальной, так как нужно либо реструктурировать долг, либо искать новые источники поступления средств.

Самым важным источником доходов государства являются налоговые поступления. Однако рост налогообложения отрицательно влияет на деловую активность хозяйствующих субъектов. Задача фискальной политики государства — найти уровень налоговой нагрузки, при которой бюджетные поступления максимальны. В области снижения налоговой нагрузки в Республике Беларусь сделаны определенные шаги: уменьшен налог на прибыль на 6 п. п., предприятиям предоставлена возможность использовать «амортизационную премию», организации получили право на перенос убытков прошлых лет. Однако уровень налоговых изъятий в Беларуси по отношению к прибыли по-прежнему остается самым высоким среди стран-членов Единого экономического пространства — 68,2 %, тогда как в России — 46,9 %, а в Казахстане — 28,6 % [1]. Следовательно, система налогов и платежей в Беларуси не достаточно реформирована и характеризуется высокой нагрузкой на субъекты хозяйствования.

Вторым значимым источником поступления доходов государства являются средства от приватизации. Республика Беларусь обладает существенным государственным сектором экономики, сокращение которого позволит привлечь дополнительные финансовые ресурсы. В 2012 г. планируется выручить от приватизации около 2,5 млрд долл. США [2]. В процессе приватизации в первую очередь необходимо обратить внимание на низкорентабельные предприятия, потребляющие в своем производственном цикле большое количество импортного сырья. Используя механизм предоставления льгот и привилегий, необходимо осуществить продажу данных предприятий иностранным инвесторам, которые могли бы их включить в свои цепочки ТНК. Именно ТНК за счет серьезных инвестиционных вливаний могли бы существенным образом модернизировать предприятия этих отраслей и снизить их сырьевую зависимость. В то же время в процессе приватизации нужно учитывать интересы национальной безопасности. Необходимо отказаться от приватизации тех предприятий, которые являются устойчивым источником доходов государства на протяжении многих лет.

Третьим способом мобилизации финансовых ресурсов государства является более рациональное и эффективное распределение бюджетных средств. В республиканском бюджете статья расходов «Национальная экономика» занимает 27,8 % от общего объема расходов. Вливание денежных средств, в первую очередь в сельское хозяйство, на которое приходится 44 % расходов на национальную экономику, имеет минимальную отдачу из-за различных условий, в том числе фактора природного риска и низкой производительности

сти труда. Разумное сокращение финансирования данной отрасли позволило бы инвестировать высвободившиеся средства в более прибыльные отрасли. Например, отрасль IT-технологий имеет большой потенциал для получения доходов. Также необходимо уменьшить, а при возможности и вовсе отменить финансирование через кредитование предприятий, неплатежеспособность которых приобрела устойчивый характер. В их отношении нужно рассмотреть возможность процедуры банкротства с целью создания на их базе новых предприятий с привлечением инвесторов.

Таким образом, в условиях нехватки финансовых ресурсов стоит серьезная проблема их мобилизации. Для ее решения можно прибегнуть к следующим источникам:

1) увеличение налоговых поступлений за счет совершенствования налогового законодательства. Снижение налогового бремени позволит стимулировать работу уже имеющихся организаций и повлечет за собой создание новых;

2) мобилизация средств от приватизации и привлечение средств инвесторов. Приватизировать в первую очередь необходимо низкорентабельные предприятия, учитывая интересы и экономическую безопасность государства;

3) финансовые ресурсы можно получать и от более рационального и эффективного распределения денежных средств между отраслями экономики.

Принятие предложенных мер позволит решить проблему мобилизации финансовых ресурсов Республики Беларусь на современном этапе.

Литература

1. Условия ведения бизнеса в странах Единого экономического пространства / Либеральный клуб [Электронный ресурс]. — Беларусь, 2010–2012. — Режим доступа : http://liberalclub.biz/wp-content/uploads/2012/02/LC_CES_Analysis.pdf. — Дата доступа : 07.04.2012.

2. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Респ. Беларусь на период до 2015 г. : Постанов. Сов. Министров и Национ. банка, 18 янв. 2012 г., № 51/2 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр прав. актов Респ. Беларусь. — Минск, 2002. — Дата доступа : 14.04.2012.

Актуальные проблемы кодификации экологического законодательства в Республике Беларусь

*Красник Е. Н., Матус А. Е., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Манкевич И. П., канд. юр. наук. доц.*

На сегодняшний день в связи с признанием как на международном, так и на национальном уровне, в том числе и в Республике Беларусь, приро-

доохранного императива актуальной представляется проблема кодификации экологического законодательства. Вместе с тем осуществление кодификации, особенно на постсоветском пространстве, осложняется затянувшимся господством приоритета природопользования, над природоохранной деятельностью, в результате чего природоресурсное законодательство по факту представляется более разработанным. Кроме того оно, как правило, обладает большей юридической силой по отношению к природоохранному законодательству, а также является в некоторой степени причиной дискуссии о предмете соответствующей кодификации. В целом же в юридической литературе наблюдается позитивный подход к идее систематизации экологического законодательства посредством принятия соответствующего кодекса как ученых дальнего и ближнего зарубежья (Г. Винтер, С. А. Боголюбов, Ю. С. Шемшученко), так и отечественных (Т. И. Макарова, Е. В. Лаевская, В. Е. Лизгаро). С нашей точки зрения, целесообразность принятия подобного акта подтверждается и фактом принятия Экологических кодексов во Франции, Швеции, Чехии, Германии. В странах, где подобные кодексы еще не приняты, дискуссия ведется преимущественно в рамках формально-юридического аспекта, а также в рамках подхода, сущность которого составляет содержание будущего кодекса. По мнению авторов, полемика по известному вопросу должна вестись в рамках второго подхода, который, исходя из содержания предмета и метода комплексной отрасли экологического права, предусматривает узкую и широкую концепции соответственно: Экологический кодекс как акт отраслевой и межотраслевой кодификации, поскольку законодательная практика многих стран ставит кодекс на порядок выше законов в иерархии нормативных правовых актов. Преимущественно с вышеназванной позиции ведется разработка идеи Экологического кодекса в Российской Федерации (далее РФ), поскольку на основании соответствующего постановления Конституционного суда РФ законы и кодексы уравнены в юридической силе [1, с. 8]. Таким образом, принятие подобного документа вызвано не только формально-юридическими неувязками в законодательстве, которые могут быть разрешены посредством более простых механизмов систематизации (таких, например, как идея, высказанная отечественными учеными в области экологического права о принятии программного закона, который бы разрешил проблему определения места Закона Республики Беларусь от 26 ноября 1992 г. «Об охране окружающей среды» [2]), но и тем, что принятие Экологического кодекса взамен уже действующего аналогичного Закона, консолидирующего систему экологического законодательства, связано со сменой социально-экономического направления развития страны, качественного изменения политической обстановки и конституционного строя в условиях диаметрального поворота дальнейшего движения общества и государства. Соответственно вышесказанному хотелось бы отметить, что принятие Экологического кодекса вытекает и из международных обязательств,

примером которых является разработанный в 2005 году проект общей части модельного Экологического кодекса государств-участников Содружества Независимых Государств [3]. Несмотря на то, что любая кодификация стремится к полноте, хотелось бы отметить, что и общая (широкая) кодификация, из которой и исходит критика концепции кодификации экологического права, является менее предпочтительной, чем система спутника (узкая кодификация), которая предполагает сохранение гибкости открытых к дополнениям специальных экологических законов, которые насколько возможно, расширительно толкуют общий экологический закон. Их можно было бы проще изменять, поскольку не было бы необходимости затрагивать экологический кодекс. При этом сохранялись пластичность новых общественно-правовых требований. Собственно работа над Экологическим кодексом в данном ракурсе и была начата с обоснования и утверждения Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 декабря 2005 г. № 1460 концепции его проекта [4]. Однако подобный документ все же принят не был. Причина данного обстоятельства, видится, прежде всего в недоработанности содержания документа. Несмотря на то, что в вышеуказанной концепции казалось бы точно определен предмет регулирования, установлены его пределы в виде целей, задач, отличиях от указанных в иных нормативных правовых актах экологического законодательства, не решенной оказалась проблема определения Экологического Кодекса в системе законодательства. Кроме того неудача принятия видится и в том, что утвержденная концепция не предусматривала качественно нового механизма природоохранного управления и контроля, а Экологический кодекс виделся лишь как новая точка отсчета природоохранной деятельности. Однако, несмотря на нежизнеспособность предложенных концепцией норм, все вышеперечисленное, с нашей точки зрения, является весомым основанием для пересмотра национальной концепции Экологического кодекса.

Литература

1. Боголюбов, С. А. Некоторые проблемы экологического кодекса / С. А. Боголюбов // Журнал Российского права. — 2006. — № 5. — С. 3–11
2. Об охране окружающей среды: Закон Респ. Беларусь, от 26 нояб. 1992 г., № 3321-XII (в ред. 29.12.2007) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.
3. Модельный экологический кодекс для государств-участников СНГ : Проект Межпарламентской Ассамблеи Государств-участников Содружества Независимых Государств. — СПб, 2005. — 69 с.
4. Об утверждении Концепции проекта Экологического кодекса Республики Беларусь : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 декабря 2005 г. № 1460 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2006. — № 2, 5/16973.

Сравнение нормативного метода калькулирования затрат с системой учета «стандарт-костинг»

*Крук И. Б., Станчук А. П., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Головкова Е. А., канд. эк. наук, доц.*

В начале 30-х годов двадцатого века в Америке появилась новая система учета затрат и калькулирования себестоимости с использованием нормативных затрат — «стандарт-костинг». На его основе в России был разработан и удачно используется также и в Беларуси метод нормативного учета затрат. Термин «стандарт-костинг» состоит из двух слов: «стандарт», который означает количество необходимых производственных затрат (материальных и трудовых) для выпуска единицы продукции или услуг, а слово «костинг» — это денежное выражение затрат, приходящихся на единицу продукции. Таким образом, «стандарт-костинг» в полном смысле слова означает стандартные затраты [1].

Нормативный метод учета затрат и система учета «стандарт-костинг» не являются тождественными понятиями. Однако идея систем одна — сначала установление нормативов (стандартов), а далее выявление и учет отклонений с целью обнаружения и устранения проблем в производстве и реализации продукции.

Суть обеих систем состоит в том, что хозяйственный процесс должен быть строго проконтролирован еще до его начала. Это актуально как для хозяйственных, так и для бюджетных организаций, ведь в последних перечень платных услуг в последние годы значительно расширился, то есть увеличилась база для калькулирования, а следовательно, и контроль за затратами должен повышаться.

В основу системы «стандарт-костинг» положены следующие принципы:

- 1) предварительное нормирование затрат по элементам и статьям затрат;
- 2) составление нормативных калькуляций на изделие (работу, услугу) и его составные части;
- 3) раздельный учет нормативных затрат и отклонений;
- 4) анализ отклонений;
- 5) уточнение калькуляций при изменении норм [2].

Нормирование затрат, как было сказано выше, осуществляется предварительно (до начала отчетного периода) по статьям расходов: основные материалы; оплата труда производственных рабочих; общепроизводственные расходы (амортизация оборудования, арендные платежи, зарплата вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы и другие); коммерческие расходы [3].

На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий (работ, услуг), исчислить себестоимость единицы изделия для определения цен, а также составить отчет об ожидаемых доходах будущего года. При этой системе информация об имеющихся отклонениях используется руководством организации для принятия оперативных управленческих решений. В течение отчетного периода ведется учет отклонений фактических расходов от нормированных затрат.

Возможность учета отклонений от норм является одним из важных преимуществ нормативного метода и системы «стандарт-костинг», так как своевременное выявление причин отклонений позволяет выявить резервы снижения себестоимости, оперативно принять управленческое решение, оптимизировать производственные затраты.

Данные методы являются наиболее прогрессивными. Они позволяют решать одновременно две задачи. Во-первых, обеспечивают оперативный контроль за производственными затратами путем выявления отклонений фактических затрат от нормативных, а во-вторых, позволяют точно калькулировать себестоимость продукции.

Суммы отклонений фиксируются на специальных счетах. По системе «стандарт-костинг» в конце отчетного периода отклонения списываются на финансовые результаты. Нормативный же метод предполагает списание отклонений на себестоимость продукции. По нашему мнению, в этом и заключается главный недостаток нормативного метода, так как списание отклонений непосредственно на себестоимость приводит к увеличению цены продукции или услуги, что делает ее менее конкурентоспособной. По системе «стандарт-костинг» цена изделия после списания отклонений не увеличивается, что делает ее более привлекательной для покупателей, а следовательно, повышаются продажи и, соответственно, прибыль. Также следует отметить, что и нормативный метод, и «стандарт-костинг» эффективны при обоснованном укрупнении объектов калькулирования, то есть при правильном формировании групп действительно однородных объектов.

Поэтому мы считаем, что доработка нормативного метода калькулирования именно в плане списания отклонений приведет к улучшению результатов хозяйственной деятельности организаций, что снизит трудоемкость расчетов и повысит финансовый результат.

Литература

1. Козлова, Е. П. Бухгалтерский учет в организациях /Е. П. Козлова, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галанина. — 5-е изд., перераб. и доп. — М., 2006. — 768 с.
2. Друри, К. Учет затрат методом стандарт-костинг / К. Друри. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — 4-е изд. — Минск : 2001.

Финансовый анализ состояния банка как инструмент принятия управленческих решений

*Курило Е. К., магистрант БГУ,
науч. рук. ст. преп. Тихонович Н. С.*

Сложно сказать, что сегодняшняя ситуация в Беларуси благоприятствует ведению бизнеса — банки по-прежнему сталкиваются с большим количеством проблем и вопросов, накопившихся в прошлом году. Это, в первую очередь, дефицит ликвидности, крайне неустойчивый платежный баланс, неконкурентоспособные государственные предприятия, а также финансовая неустойчивость местных органов власти.

Для того чтобы сохранить устойчивое положение на рынке в сложившейся ситуации, для кредитных организаций одним из важных условий является оперативное и целенаправленное управление финансовыми ресурсами. Постановлением Национального банка Республики Беларусь от 03.03.2011 одобрена стратегия развития банковского сектора экономики на 2011–2015 года, в которой особое внимание уделено проблеме надзора за банковской деятельностью и совершенствования системы раннего предупреждения проблемных ситуаций. Одним из элементов вопроса саморегулирования деятельности банков должно быть проведение ими добровольной самооценки в соответствии с системами внутренней оценки качества банковского менеджмента, в том числе по организации систем управления рисками и систем внутреннего контроля, стратегического управления [1]. Именно анализ финансового состояния банка позволяет получить полную и достоверную информацию о ключевых показателях деятельности, является инструментом управленческой деятельности, средством принятия решений для выработки стратегии развития на основе полученной информации и оценки полученных результатов.

Под финансовым анализом в банковской сфере понимают оценку достаточности капитала, показателей ликвидности, платежеспособности, кредитоспособности, устойчивости и надежности. Расчеты по показателям деятельности выполняются либо в рамках экспресс-анализа, либо углубленного. Цель экспресс-анализа — оперативное получение представления о финансовом благополучии и динамике развития банка, достаточно простое по трудоемкости реализации алгоритмов. Его сущность заключается в отборе минимального количества существенных и несложных в исчислении показателей, в результате чего можно выявить наиболее проблемные участки в работе организации. На основе экспресс-анализа определяется целесообразность проведения более детального анализа, который конкретизирует, расширяет или дополняет отдельные пункты отчетности [2]. С помощью полученных сведений можно принять решение об открытии/закрытии нового филиала, переориентации бизнеса, начале/окончании нового проекта, уходе

или появлении нового клиента, закупке нового оборудования либо в других нестандартных ситуациях.

Основными источниками информации для анализа в белорусских банках являются бухгалтерский баланс (форма № 1) и отчет о прибылях и убытках (форма № 2), регистры синтетического и аналитического учета, бизнес-планы, общэкономические статистические сведения. В состав годовой отчетности включаются приложения к бухгалтерскому балансу: отчет об изменении капитала (форма № 3), отчет о движении денежных средств (форма № 4), приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5), пояснительные записки.

Проанализировав процесс проведения анализа, можно сформулировать основные принципы его построения для получения максимальных результатов.

1. Перед проведением анализа необходимо четко определить цель и те вопросы, на которые аналитики и руководство хотят получить ответ.

2. В большом количестве всевозможных финансовых показателей нужно определить те, которые необходимы для ответа на вопрос, который был поставлен до начала расчетов. Баланс для нужд управления не должен быть сложным, в нем могут содержаться группы статей, объединенные в разделы, играющие роль при принятии решений.

3. Нет необходимости анализировать каждую статью отчетности, так как это требует огромного количества времени, основной упор необходим на «проблемные участки». К «больным» статьям относят непокрытый убыток, кредиты и займы, не погашенные в срок, просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженности.

4. Расчеты по различным пунктам необходимо проводить параллельно для достижения оперативности получения результата по всем пунктам.

5. Оперативность получения отчетности обеспечивается программным комплексом, оперирующим данными из автоматизированной системы учета операций.

Финансовые сложности компании — весьма распространенное явление, но часто причиной их возникновения, прямо или косвенно, становятся решения управляющего аппарата. Стратегические огрехи, связанные с производственным процессом, проецируются на финансы, что приводит к трудностям, а порой и к банкротству. Особенно вопрос получения оперативного и достоверного анализа является актуальным в сложившейся экономической ситуации, когда рейтинги белорусских банков не являются стабильными, а от руководства требуется максимально прибыльное использование активов.

Литература

1. Стратегия развития банковского сектора экономики РБ на 2011–2015 годы.
2. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негалиев. — М. : ИНФРА-М, 2001.

Калькулирование себестоимости издательской продукции в высшем учебном заведении

*Кучинская О. А., Можилловская Т. В., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Головкова Е. А., канд. эк. наук, доц.*

Особенности издательской деятельности практически не нашли отражения ни в нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет, ни в нормах налогового обложения.

Себестоимость издательской продукции — один из основных экономических показателей, характеризующий законодательство. Это приводит к тому, что каждая организация по-своему решает проблемы, возникающие при учете специфических затрат или дополнительных источников доходов производственно-хозяйственной деятельности издательства, в том числе вузов. Основой для расчета затрат на производство издательской продукции является методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости издательской продукции.

Целью планирования себестоимости является экономически обоснованное определение величины затрат, необходимых для выпуска и реализации каждого вида изданий, и всей издательской себестоимости.

Себестоимость продукции включает в себя следующие затраты: сырье, материалы, топливо, энергия, амортизация основных средств, нематериальные активы, заработная плата по категориям персонала и отчисления на нее, затраты на производство и реализацию продукции.

Себестоимость издательской продукции складывается из затрат: на редакционную и издательскую подготовку изданий, авторского вознаграждения, обязательных страховых взносов по данному виду выплат в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения Минтруда и социальной защиты Республики Беларусь, страховых взносов по видам обязательного страхования, оплаты полиграфических услуг, стоимости материалов, полиграфических услуг сторонних организаций и издательств, на оплату труда и рекламу, из затрат, связанных с использованием в производственном процессе собственного и арендованного имущества и т. д.

При определении состава затрат, относимых на себестоимость издательской продукции, следует руководствоваться Налоговым кодексом РБ, Положением об обязательном бесплатном экземпляре документов, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 сентября 2008 г. № 1284, постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь «О минимальных ставках авторского вознаграждения за издание произведений науки, литературы и искусства» от 1 ноября 1996 г. № 697.

Плановые затраты, включаемые в себестоимость продукции, рассчитываются по нормам, утверждаемым руководителем издательства, и нормативам, определяемым в установленном порядке.

План общеиздательской себестоимости составляется для следующих целей: определения общей суммы затрат в планируемом году по выпуску печатной продукции в целом и по отдельным ее видам; определения плановой себестоимости продукции по отдельным изданиям, разделам изданий и на калькулируемые единицы по статьям затрат; выявления и использования резервов снижения затрат, связанных с выпуском и реализацией изданий; осуществления контроля за использованием материальных и денежных средств.

Основой для планирования себестоимости являются: годовой тематический план выпуска литературы, план художественно-технического оформления изданий; нормы расхода материальных ресурсов на выпуск; договоры на поставку материальных ресурсов, на сбыт издательской продукции; нормы затрат трудовых ресурсов основных производственных подразделений, условия оплаты труда; нормативы отчислений налогов, сборов, платежей и других обязательных отчислений в государственные целевые бюджетные (в т. ч. инновационный фонд) и внебюджетные фонды в соответствии с законодательством; нормы и способы начисления амортизации; планы технического перевооружения, совершенствования организации производства, труда и управления, расчеты экономического эффекта от осуществления планов; планы мероприятий, направленных на экономию материальных ресурсов. Планирование себестоимости издательской продукции осуществляется на основании анализа себестоимости предыдущего года.

Неурегулированность подходов к решению указанных проблем ставит многие средства массовой информации и издательства в зависимость от мнения, например, налогового инспектора, который может не согласиться с принятым в бухгалтерии порядком формирования выручки и учета затрат на производство печатной продукции и предъявить организации штрафные санкции.

Литература

1. Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости издательской продукции : приказ государственного комитета Республики Беларусь по печати, 29 сентября 1999 г. № 314 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — Дата доступа : 14.03.2012.

2. Типовые нормативы : приказ Министерства информации Республики Беларусь, 29 декабря 2006 г., № 181 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — Дата доступа : 04.04.2012.

Эффективность деятельности вуза

*Кучинская О. А., Можилловская Т. В., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Головкова Е. А., канд. эк. наук*

В настоящее время образовательный сектор рассматривается государством в качестве приоритета одной из национальных точек роста, а инвестиции в повышение качества человеческого капитала являются условием развития всех секторов белорусской экономики.

Под эффективностью деятельности вуза рассматривается оптимальность затрат на увеличение человеческого капитала обучаемого и соответствие уровня человеческого капитала выпускника требованиям работодателей.

Вводится интегральный показатель оценки эффективности деятельности вуза:

$$E_{edu} = W \times K_{edu} + (1 - W) \times N_{edu},$$

где K_{edu} — показатель, характеризующий эффективность деятельности вуза во внешней среде (его конкурентноспособность);

N_{edu} — показатель, характеризующий эффективность деятельности вуза во внутренней среде;

W — весовой коэффициент, отражающий степень зависимости вуза от внешней среды.

Обобщающие результативные параметры эффективности функционирования вуза.

Народнохозяйственная эффективность образовательной деятельности вуза:

$$E_{macro} = \frac{\sum \Delta P_{vp}}{Z},$$

где $\sum \Delta P_{vp}$ — показатель, характеризующий сумму среднего за год прироста величины произведенной добавленной стоимости (по всем группам выпускников за последние n лет), рублей;

Z — показатель, характеризующий средние (за последние n лет) годовые затраты на подготовку 1 студента), рублей;

n — средний фактический (по всем группам выпускников) срок обучения выпускника в данном вузе, лет.

Персональная эффективность образовательной деятельности вуза:

$$E_{ind} = \frac{\sum \Delta T}{S},$$

где $\sum \Delta T$ — показатель, характеризующий сумму среднего за год прироста величины оплаты труда (по всем группам выпускников за последние n лет), рублей (для выпускников предыдущего за отчетным года за базу берется средняя по отрасли годовая з/п сотрудника, не имеющего профессионально-образованная);

S — показатель, характеризующий среднюю за последние n лет стоимость обучения 1 студента, рублей;

n — средний фактический (по всем группам выпускников) срок обучения выпускника в данном вузе, лет.

Разделение эффективности вуза на народнохозяйственную и персональную, средневзвешенная оценка их вклада в показатель конкурентоспособности вуза позволяют сравнивать вузы коммерческие и государственные. Народнохозяйственная эффективность будет максимальной, если производительность труда выпускников стремиться к максимуму, а затраты — к минимуму.

Персональная эффективность деятельности вуза может быть равной нулю в том случае, если суммарный среднегодовой прирост величины оплаты труда выпускников, рассчитанный с учетом инфляции в сопоставимых ценах, равен нулю ($XAT = 0$). Теоретически это возможно, но на практике вероятность возникновения такой ситуации незначительна. Может иметь место снижение уровня оплаты труда в течение одного или двух лет кризиса, поэтому для оценки берется более широкий временной отрезок. Не оценивается прирост производительности труда и заработной платы выпускников на всем протяжении карьеры, так как имеет место фактор устаревания знаний и навыков, полученных в вузе. Чем выше персональная эффективность, тем охотнее выбирает потребитель образовательные услуги данного вуза, тем выше конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг.

Для более точных расчетов персональной эффективности деятельности вуза вместо среднегодовой стоимости обучения может быть использован показатель средних годовых затрат на обучение, рассчитываемый с учетом возможной упущенной выгоды (суммы возможного заработка студента на месте неквалифицированного работника) и дополнительных затрат на обучение, которые не входят в официальную стоимость.

Уровень конкурентоспособности вуза (K_{edu}) может быть равен нулю только в том случае, если и народнохозяйственная, и персональная эффективность вуза равны нулю. Исходя из чисто экономических соображений, такой вуз не должен существовать. Однако можно найти немало вузов, которые существуют с уровнем конкурентоспособности, близким к нулю. Это связано с неэкономическими особенностями белорусского рынка высшего образования, когда обучаемый платит деньги не за получение знаний и возможность окупить их в дальнейшем более высоким уровнем оплаты труда, а за получение документа об окончании вуза, отсрочки от армии или из-за субъективного мнения о престижности высшего образования как такового безотносительно с уровнем знаний и дальнейшим трудоустройством. Уровень конкурентоспособности вуза равен единице, если он одновременно имеет максимальный уровень народнохозяйственной и персональной эффективности.

Внешняя эффективность деятельности вуза отражает выполнение ожиданий двух групп интересов: работодателя — в высокой производительности труда выпускников вуза, и работодателя — в уровне заработной платы, адекватном средствам и усилиям, затраченным на получение образования.

Таким образом, данные показатели позволяют количественно оценить эффективность функционирования вуза как в текущий период, так и в перспективе. На основе этой методики взаимосвязи подсистем вуза, внешней и внутренней эффективности можно определить сильные и слабые зоны в работе вуза, что, в свою очередь, позволяет выработать рекомендации по формированию для соответствующего вуза эффективной стратегии развития образовательного учреждения в рыночных условиях.

Литература

1. Совершенствование управления конкурентоспособностью и эффективность деятельности вуза // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.m-esopomy.ru>. — Дата доступа : 15.04.2012.
2. Система финансирования образования: анализ эффективности / под. ред. С. А. Белякова. — М. : Технопечать, 2009. — 182 с.

Слияния и поглощения: мотивы и неудачи

*Лейтан Д. Д., студ. II к. БГУ,
науч. рук. Семак Е. А., канд. эк. наук, доц.*

Многие компании пытаются стать инвестиционно привлекательными, несмотря на имеющиеся макроэкономические и политические риски. Решение этой и многих других проблем неразрывно связано с корпоративным реформированием. Важнейшим аспектом этого реформирования были и остаются структурные преобразования компаний, получившие название трансформаций. В основном к ним относят операции по слиянию и поглощению компаний. Эта сфера практической деятельности — одно из самых сложных и малоизученных явлений бизнеса.

Основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений кроется в стремлении получить и усилить синергетический эффект, т. е. взаимодополняющее действие активов двух или нескольких предприятий, совокупный результат которого намного превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний. Синергетический эффект в данном случае может возникнуть благодаря:

- 1) экономии, обусловленной масштабами деятельности;
- 2) комбинирования взаимодополняющих ресурсов;

- 3) финансовой экономии за счет снижения транзакционных издержек;
- 4) возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции (мотив монополии);
- 5) взаимодополняемости в области НИОКР [1].

Слияния могут повысить эффективность объединившихся компаний, но они же могут и ухудшить результаты текущей производственной деятельности. Чаще всего очень сложно заранее оценить, насколько велики могут быть изменения, вызванные слиянием или поглощением.

По данным Mergers & Acquisitions Journal, 61 % всех слияний и поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. А исследование 300 слияний, происшедших за последние 10 лет, проведенное Price Waterhouse, показало, что 57 % компаний, образовавшихся в результате слияния или поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться на самостоятельные корпоративные единицы.

Экспертами обычно указываются три причины неудачи слияний и поглощений:

- 1) неверная оценка поглощающей компанией привлекательности рынка или конкурентной позиции поглощаемой (целевой) компании;
- 2) недооценка размера инвестиций, необходимых для осуществления сделки по слиянию или поглощению компании;
- 3) ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по слиянию [2].

При оценке эффективности такого вида реструктуризации компаний необходимо учитывать очень много факторов. Однако оценка эффективности слияния или поглощения зачастую очень сложна, поэтому для ее определения используются различные подходы. Экономические выгоды от слияния возникают только тогда, когда рыночная стоимость компании, созданной в результате слияния или поглощения, выше, чем сумма рыночных стоимостей образующих ее фирм до их объединения. Эти выгоды и представляют собой синергетический эффект, расчет которого представляет собой одну из самых сложных задач при анализе эффективности слияний.

Литература

1. Антонов, Г. Д., Иванова, О. П. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 5.
2. МАonline Слияния и поглощения [Электронный ресурс] / Анализ эффективности М & А сделок. — Минска, 2009. — Режим доступа : http://www.maonline.ru/law_ma/16054-analiz-yeffektivnosti-sdelok-sliyaniya-i-pogloshheniya-prodolzhenie-ch2.html. — Дата доступа : 05.03.2012.

Применение XML-ориентированных СУБД в экономике

*Маетная А. В., Соломонова Е. В., студ. I к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А., канд. физ.-мат. наук, доц.*

Использование интернета как важнейшего инструмента для бизнеса радикально изменило роль и масштабы использования баз данных. К примеру, корпорация может иметь филиалы во многих странах мира. Их сотрудникам могут понадобиться данные, находящиеся на удаленном расстоянии. Доступ к таким данным возможен в результате интеграции технологий баз данных и Web-технологий. Она позволяет сочетать простоту и доступность применяемых в настоящее время Web-технологий с функциональностью и эффективностью баз данных.

В основе Web-технологии лежит создание Web-страниц с использованием языка HTML. Но его ограниченные средства не позволяют эффективно решать ряд проблем, в частности, обмен структурированными документами. Для преодоления этого недостатка разработан расширяемый язык разметки XML. Использование этого языка привело к появлению так называемых *XML-ориентированных СУБД*. Число таких систем постоянно растет, совершенствуются технологии их разработки. Системы такого рода (например, **Tamino XML Server** компании Software AG, **Ipedo XML Database** компании Ipedo) находят широкое применение в электронном бизнесе, в дистанционном образовании, в поддержке научных исследований и в других отраслях.

Tamino XML Server — это продукт, предназначенный для хранения, обслуживания, публикации и обмена документами в формате XML. Архитектура Tamino позволяет пользователям встраивать специализированные функции для дополнительной обработки информации, обеспечивающие возможности работы с данными, хранящимися в Tamino, которые, в свою очередь, могут быть представлены как XML, так и не XML-структурами. Общая схема архитектуры Tamino представлена на рис. 1.

Преимущества Tamino:

- высокая производительность (Tamino является быстродействующим, надежным и масштабируемым информационным сервером);
- полнотекстовая поисковая машина (реализованные в ядре Tamino средства полнотекстовой поисковой машины позволяют легко создавать интеллектуальные поисковые машины, обеспечивающие поиск с учетом структуры документа);
- минимизация затрат на обслуживание (с помощью диспетчера Tamino пользователь может с одного рабочего места обзирать всю систему, включая внешние источники данных);
- встроенные средства разграничения доступа (Tamino поддерживает достаточно гибкую концепцию разграничения доступа на разных уровнях системы);

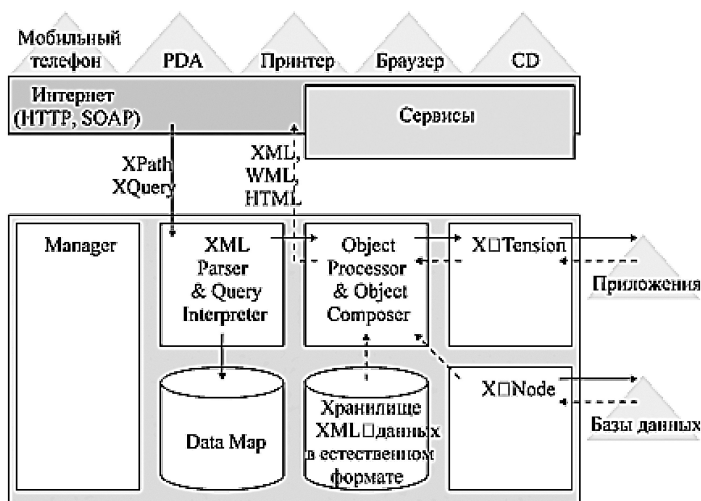


Рис. 1. Общая схема архитектуры СУБД Tamino

– управление транзакциями (Tamino поддерживает механизм выполнения классических транзакций, поддерживает механизм блокировки доступа к изменяемым данным на уровне объекта; в сочетании с Volero — фабрикой приложений для электронного бизнеса, Tamino поддерживает не только классические транзакции, но и так называемые «длинные транзакции», охватывающие сложные бизнес-процессы);

– ведение журналов (Tamino поддерживает ведение журналов на уровне операций с базой данных и на уровне внутренних событий исполнительской системы);

– интеграция информационных технологий и др.

Однако XML-ориентированные СУБД имеют определенные недостатки, в частности, нетрадиционные типы данных обрабатываются не столь эффективно, как числа и строки символов. Поэтому исследователями в области баз данных осознается необходимость разработки новой концепции архитектуры СУБД, изначально ориентированной на обработку сложных типов данных. По оценкам ведущих в мире специалистов, в области технологий баз данных такая концепция должна появиться в конце текущего десятилетия.

Литература

1. Управление XML-данными с помощью СУБД Tamino [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.citforum.ru/internet/articles/xml_tamino.shtml. — Дата доступа : 25.03.2012.
2. Управление XML-данными с помощью СУБД Tamino [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=6641. — Дата доступа : 25.03.2012.

Состояние и перспективы международного кредитования в Республике Беларусь

*Макарчик Д. С., студ. III к. БГУ,
науч. рук. Климович Л. А., канд. эк. наук, доц.*

Принимая во внимание текущую ситуацию в мировой экономике и в Республике Беларусь, а также долговой кризис в Европе, проблема внешнего кредитования является одной из приоритетных для Республики Беларусь.

На протяжении последних нескольких лет в республику активно привлекались иностранные кредиты, что было вызвано структурными дисбалансами в экономике Беларуси, приводившими к существенному дефициту текущего счета платежного баланса. Использование других не долговых инструментов для финансирования внешнеторгового дефицита, в том числе прямых иностранных инвестиций, было ограниченным, что привело к росту внешнего долга и создало риски для финансовой системы Беларуси в долгосрочном периоде. В результате на 1 января 2012 г. внешний долг Беларуси составил 34 млрд долларов (62,3 % ВВП), что на 5,6 млрд долл. больше, чем 1 января 2011 г. [1].

Основными кредиторами Республики Беларусь на современном этапе выступают МВФ, Российская Федерация, ЕврАзЭС, Венесуэла (см. таблицу).

Таблица — Наиболее крупные непогашенные кредиты
Республики Беларусь

Кредитор	Дата предоставления кредита	Сумма (млрд долл. США)	Процентная ставка	Срок (лет)
МВФ	2009–2010 гг.	3,5	LIBOR + 0,75 %	5
ЕврАзЭС	2011–2013 гг.	3,0	Стоимость фондирования Российской Федерации на международных рынках	10
Российская Федерация	2008–2009 гг.	2,0	LIBOR + 3 %.	15
Венесуэла	2009 г.	0,5	3 %	7

Источник: собственная разработка.

Большая часть стабилизационных кредитов предоставляется в форме кредитных линий на срок более 5 лет, что позволяет временно избегать крупных платежей по внешнему долгу и тем самым сохранять больше ресурсов для внутриэкономического развития.

Ожидается увеличение внешнего долга страны к концу 2012 г. за счет освоения займов, полученных из Всемирного банка и Китая на реализацию инфраструктурных проектов, а также двух траншей кредита Антикризисного фонда ЕврАзЭС и др.

Кроме того, наблюдается тенденция снижения суверенных кредитных рейтингов страны, присваиваемых международными рейтинговыми агентствами Standard & Poor's (с В+ в 2010 г. до В– в сентябре 2011 г.) [2] и Moody's (с В2 в 2010 г. до В3 в ноябре 2011 г.) [3]. Понижение рейтингов было вызвано ухудшением макроэкономической ситуации в 2011 г., ростом зависимости страны от внешнего финансирования из-за большого дефицита по счету текущих операций и низкого уровня доступных резервов, а также политической ситуацией.

Т. к. Республика Беларусь считается страной с повышенным кредитным риском, кредитование международными финансовыми организациями и зарубежными банками белорусских предприятий осуществляется под правительственные гарантии и целевое назначение кредитов (использование на реализацию прежде всего экспортоориентированных проектов).

Ресурсами для возврата и обслуживания кредитов могут выступать новые кредиты или доходы от приватизационных сделок. Однако возможности рефинансирования ограничены в связи с долговым кризисом в Европе и низким доверием к экономике Беларуси.

Кроме того, частым условием предоставления кредитов является проведение программы реформ, затрагивающих структуру национальной экономики (МВФ, ЕврАзЭС). Из этого следует, что Беларуси необходимо пересмотреть экономическую политику с целью уменьшения потребности во внешнем кредитовании, что включает жесткую фискальную и монетарную политику, которая способствовала бы стабилизации цен и обменного курса, а также сбалансированности текущего счета платежного баланса.

Если экономическая политика не будет ужесточена, а дефицит текущего счета сокращен, ожидается увеличение совокупного внешнего долга Беларуси. Это может привести к усилению зависимости Республики Беларусь от иностранных государств, предоставивших кредиты, сокращению объема средств, которые могут быть направлены на инвестирование и развитие социальной сферы и др.

Литература

1. Абсолютные и относительные показатели валового внешнего долга Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Parameters/>. — Дата доступа : 04.03.2012.
2. Болотников, И. Зачем нужны рейтинги белорусским банкам? / И. Болотников // InfoBank [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.infobank.by/1636/Default.aspx>. — Дата доступа : 26.02.2012.

3. Moody's подтвердило суверенный рейтинг Беларуси «В3» с «негативным» прогнозом // Белорусское бюро ПРАЙМ-ТАСС [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.prime-tass.by/News/show.asp?id=96157>. — Дата доступа : 11.03.2012.

Проблемы инвестирования строительной отрасли Республики Беларусь

*Матысюк В. А., Шендерович Ю. И., студ. III к. ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. ст. преп. Юргель Н. В.*

Инвестиции являются обязательным условием инновационного развития экономики в XXI веке. Они позволяют осуществлять производство товаров и услуг с учетом новейших достижений науки и техники, совершенствовать технологию, повышать производительность труда, снижать издержки производства, повышать конкурентоспособность с учетом будущего уменьшения трудовых ресурсов [1].

Инвестиции — важнейший фактор экономического роста во всех отраслях народного хозяйства и в регионах. Это еще одна причина, в силу которой инвестиционной деятельности должно отводиться исключительное место в процессе проведения экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. Инвестиции являются необходимым условием развития капитального строительства в Беларуси. Проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата во всех регионах страны является ключевой, что и определило выбранную тему и ее актуальность.

Условия развития мировой экономики диктуют направления развития рынка строительства в нашей стране. Мировой финансово-экономический кризис сказался на привлекательности инвестирования в белорусскую строительную отрасль, ввиду чего фигуранты данной сферы деятельности для эффективной работы вынуждены принимать новые условия, изменять свою стратегию. По результатам анализа концепции развития экономики нашей страны в данный период видно, что Беларусь в кризисный период сделала ставку на строительный комплекс, чтобы он в свою очередь стабилизировал собой всю экономику страны [2].

Как следствие, различными предпочтениями стали пользоваться инвестиционные проекты в сфере строительства, которые имеют ряд особенностей по сравнению с другими направлениями инвестирования: долгосрочный характер инвестиций; неподвижность — зависимость цены от местоположения; уникальность объекта; конкурентоспособность, которая определяется внешней средой, влиянием соседства, спецификой индивидуальных предпочтений.

Важнейшей проблемой отрасли строительства является привлечение долгосрочного финансирования в трудно прогнозируемой экономической ситуации, вызванной мировым экономическим кризисом. Так, если раньше проценты по кредитам были просто большими, то теперь банки не кредитуют компании, занимающиеся организацией и управлением инвестиционно-строительными процессами, а предпочитают соискателя кредита, у которого уже есть готовый объект. В этих условиях именно приток иностранного капитала может дать национальному строительному рынку импульс развития с учетом его специфики.

В связи с этим ведущую роль в финансировании строительства начинают играть международные банки, готовые кредитовать проекты за рубежом на условиях связанного финансирования и под государственные гарантии. Кредит на строительство в этом случае выдается с обязательным привлечением подрядных организаций для поставки оборудования, технологий и рабочей силы из страны, финансирующей проект. Однако такой вариант финансирования зачастую не устраивает инициаторов проектов, становящихся зависимыми от кредитора в финансах и организации строительства. Что касается европейских инвесторов, то они всерьез интересуются белорусским рынком, поскольку рынки коммерческой недвижимости в Европе сформированы и в некоторых регионах даже перенасыщены. Тем не менее, несмотря на высокую доходность объектов коммерческой недвижимости, более короткие сроки окупаемости, иностранных инвесторов сдерживают многие факторы. Прежде всего, сложная схема получения разрешительной документации на пользование и аренду земельных участков, проектно-изыскательские и строительные работы. Однако, помимо этой проблемы, иностранные инвесторы также сталкиваются с проблемой личных и страновых предпочтений, а также необходимостью лоббирования своих интересов или использования административного ресурса для решения большинства вопросов [3].

Итак, подводя итог всему вышеизложенному, нужно указать, что сложившаяся кризисная ситуация в мировой и национальной экономике должна санировать белорусский рынок строительства и недвижимости. Рост конкуренции во всех сегментах вынуждает компании снижать строительные издержки путем оптимизации всей хозяйственной деятельности. На рынке остаются только профессиональные игроки, как в сфере организации и управления архитектурно-строительными проектами, так и в сфере консалтинга и посредничества.

Литература

1. Ковалев, М. Инвестиционная активность в регионах Республики Беларусь и пути ее повышения / М. Ковалев, А. Шашко // Вестник Ассоциации белорусских банков. — 2009. — № 2. — С. 8–27.

2. Петрушкевич, Е. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие экономики Республики Беларусь / Е. Петрушкевич // Банкаўскі веснік. — 2009. — № 4. — С. 31–35.

3. Морозов, Р. Инвестирование в строительство и недвижимость Беларуси: особенности и тенденции / Р. Морозов // Архитектура и строительство [www.ais.by]. — 2010. — Режим доступа : <http://ais.by/story/7751>. — Дата доступа : 27.04.2012.

Приближение порядка составления отчета об изменении капитала к МСФО

*Мирчук А. В., студ. III к. ПолесГУ,
науч. рук. ст. преп. Купрейчик Д. В.*

Необходимость широкого использования стандартов МСФО обусловлена несколькими причинами. Во-первых, формирование отчетности в соответствии с МСФО — это важное условие приобщения к международным рынкам капитала. Во-вторых, отчетность, подготовленная по МСФО, рассматривается как один из важнейших элементов корпоративного управления. В-третьих, использование МСФО позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для совершенствования национальных систем учета. В-четвертых, применение МСФО существенно расширяет возможности национальных систем учета. Эти причины вызвали необходимость изменения Типового плана счетов, баланса, а также отчета о прибылях и убытках, отчета об изменении капитала и т. д. [1].

Для заполнения показателей отчета об изменении капитала Формы 3 следует руководствоваться положениями раздела «Собственный капитал» Постановления об утверждении Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета № 50 и главы «Порядок составления отчета об изменении капитала» Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности № 111, действующего на территории Республики Беларусь. В связи с тем, что с 01.01.2012 г. в Республике Беларусь вступил в действие новый Типовой план счетов, в отчете об изменении капитала произошли многие изменения [2].

Наиболее существенным изменением является изменение структуры таблицы. Те показатели, которые отражались по строкам отчета об изменении капитала стали отражаться в столбцах соответствующей таблицы и наоборот. Это изменение является элементом приближения к МСФО.

По статье «Остаток» (строка 010) показывается сальдо по счетам 80 «Уставный капитал», 75 «Расчеты с учредителями», 81 «Собственные акции», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспреде-

ленная прибыль (непокрытый убыток)», которые расположены в столбцах отчета на конец года, предшествующего предыдущему году.

Новыми статьями в отчете об изменении капитала являются «Корректировки в связи с изменением учетной политики» (строка 020), где показываются изменения величины собственного капитала организации в целом и по каждой статье в отдельности в связи с внесением изменений в учетную политику и «Корректировки в связи с исправлением ошибок» (строка 030), где показываются изменения величины собственного капитала организации в целом и по каждой статье в отдельности в связи с исправлением ошибок.

В новом отчете появилось две новых статьи: «Увеличение собственного капитала — всего» (строка 050) и «Уменьшение собственного капитала — всего» (строка 060), где соответственно показываются за период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду, суммы увеличения и уменьшения собственного капитала организации в целом и по каждой статье в отдельности: чистая прибыль (убыток), переоценка долгосрочных активов, доходы (расходы) от прочих операций, не включаемые в чистую прибыль (убыток) (строка 053), выпуск дополнительных акций (выкуп акций), увеличение (уменьшение) номинальной стоимости акций, вклады собственника имущества, реорганизация и другие [2].

По строкам 070, 080, 090 «Изменение уставного капитала», «Изменение резервного капитала», «Изменение добавочного капитала» показываются суммы изменения уставного фонда, резервного и добавочного соответственно за период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду, не приводящего к изменению величины собственного капитала организации в целом.

По этим статьям в старом отчете подробно представляется, за счет каких показателей произошло увеличение либо уменьшение уставного, резервного и добавочного фондов. Приводится также расшифровка распределения прибыли по направлениям согласно решениям учредителей, соответственно в резервный фонд, фонд дивидендов и накопления.

И в конце приводится статья «Остаток» (строка 200), показывается сальдо по счетам 80 «Уставный капитал», 75 «Расчеты с учредителями», 81 «Собственные акции», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль», 99 «Прибыли и убытки» на конец отчетного периода.

Безусловно, привести отчет об изменении капитала, а также и другие формы отчетности в полное соответствие с международными стандартами — достаточно сложная задача. Трудность данного процесса обусловлена, прежде всего, тем, что форма, структура, содержание белорусских форм отчетности и форм отчетности, составленных по МСФО, достаточно отличаются друг от друга. Тем не менее, внесенные изменения согласно Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности № 111 приблизили белорусскую отчетность к международной.

Литература

1. Еськова, Л. Ф. Направления реализации МСФО в процессе развития бухгалтерского учета в бюджетных организациях // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. — Минск, 26.07.2011. Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности.
2. Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь 31 октября 2011 г. № 111.

Реализация инновационных проектов вузами

*Морозов Р. И., асп. БГУ,
науч. рук. Лукин С. В., д-р эк. наук, доц.*

Активное и направленное движение наиболее развитых стран к обществу знаний требует существенных изменений, прежде всего, в системе высшего образования, которая должна создавать потенциал для стратегического инновационного развития страны. В этих условиях развитие системы высшего образования должно опережать развитие других отраслей экономики и создавать предпосылки для их целенаправленного изменения.

Одним из наиболее распространенных инструментов реализации изменений системы является проектный подход. Причем в качестве системы можно рассматривать как отдельно взятый вуз, так и всю систему высшего образования.

В широком смысле проект можно определить как неповторяющееся во времени, уникальное действие (комплекс мероприятий), направленное на изменение начального состояния объекта с заранее определенной целью. Помимо уникальности проекту присущи такие характеристики, как временные рамки, ограниченность ресурсов, команда проекта и система управления проектом. Таким образом, инновационная деятельность, осуществляемая в вузе, может считаться проектом, если обладает приведенными выше характеристиками. Особое место среди проектов, реализуемых в вузах, занимают инновационные проекты, т. е. те проекты, результатом которых является:

- 1) внедрение новых для конкретного вуза образовательных технологий, приобретение и внедрение передовых технических средств обучения, применение в обучении новых методологических подходов и т. д.;
- 2) модернизация системы управления вузом;
- 3) разработка и вывод на рынок новых образовательных программ;
- 4) подготовка специалистов, обладающих компетенциями, востребованными инновационной экономикой.

В этой связи, целесообразным является выделение нескольких типов инновационных проектов, реализуемых в учебных заведениях.

1. Образовательные проекты — проекты, связанные с предложением принципиально новых образовательных услуг, форм и методов обучения.

2. Организационные проекты — проекты, реализация которых влечет за собой изменения в системе управления вузом, включая систему мотивации и коммуникации.

3. Научно-исследовательские проекты — проекты, результатом которых может являться новое научное знание, модель, концепция, ноу-хау со всеми присущими им характеристиками.

4. Предпринимательские проекты — проекты по созданию коммерческих предприятий с участием вузов. Такие предприятия могут заниматься коммерциализацией научно-исследовательских разработок, оказанием консалтинговых услуг с использованием потенциала профессорско-преподавательского состава, реализацией наиболее жизнеспособных бизнес-проектов студентов и слушателей вуза.

Не вызывает сомнения, что для оценки каждой категории проектов система критериев успешности должна быть уникальной и согласованной с целями стратегического развития учебного заведения.

Реализация вузом инновационных проектов различных типов позволит объединить преподавательский опыт, научный потенциал, передовые технические решения, предпринимательский потенциал молодежи для достижения основной цели вуза — подготовка высококвалифицированных и конкурентоспособных на рынке труда специалистов для инновационного развития экономики.

CRM-системы как способ повышения эффективности предприятия

*Новикова М. А., Шалайко А. И., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А, канд. физ.-мат. наук, доц.*

В настоящий момент конкуренция на всех уровнях рынка довольно высока. Чтобы компании выиграть конкурентную борьбу, она должна не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих. Для удержания клиента необходимо учитывать его интересы и пожелания. Такой подход к ведению бизнеса называется клиентоориентированным. Но при клиентской базе более 100 фирм-клиентов, учет интересов каждого клиента является труднодостижимой целью. Выходом из данной ситуации является внедрение в компании CRM-системы.

Основная часть современных CRM-систем работает по принципу «Клиент–Сервер», то есть все данные хранятся и обрабатываются в одной централизованной базе данных, а клиенты имеют к ним доступ через удаленные терминалы.

Современные CRM дают возможность сотруднику компании получать необходимую информацию о клиенте через интернет и анализировать ее в режиме реального времени с помощью OLAP-технологий.

CRM-системы позволяют существенно увеличить эффективность работы фирм/компаний. Основой всех CRM является клиентская база и опыт взаимодействия клиента с компанией. Как правило, клиентская база формируется не менее 6 месяцев, это происходит потому, что существующие данные о клиентах беспорядочны и непригодны. С внедрением CRM-систем уменьшается вероятность ошибок в работе сотрудников фирм/предприятий. Все данные, которые известны о клиенте с CRM-системой сложно потерять, перепутать, перемешать. Также, если становятся известны новые данные или какие-либо изменения, то существующую информацию легко можно дополнить и исправить. Также CRM-системы обеспечивают полный контроль за деятельностью сотрудников, их нагрузкой и делами, которыми они занимаются. Если по какой-то причине сотрудник уйдет из компании, будет несложно отследить, с кем он и на каком этапе общался и эффективно передать его работу другому сотруднику. Современные CRM-системы дают возможность формировать оперативные отчеты о ходе дел и возможность быстрого реагирования. Если компании необходимо сосредоточиться на удержании и увеличении лояльности наиболее прибыльных существующих клиентов, то для начала их следует ранжировать, и CRM-системы обеспечивают их качественное ранжирование. Системы CRM позволяют увидеть принцип Парето в действии — 20 % клиентов делают 80 % продаж. Кроме того, данные системы помогают отследить причины неудач фирмы, выяснить из-за чего ушел тот или иной клиент и принять соответствующие меры. CRM поможет компании правильно вести себя в кризисной ситуации. CRM — это инвестиции в гибкость компании в условиях сложной экономической обстановки.

Говоря об использовании данных, которые может генерировать CRM-система, нужно заметить, что не только сотрудники компании могут воспользоваться этой информацией, но и непосредственно сам клиент. Причем современные технологии позволяют это сделать без какой-либо помощи сотрудников организации.

В последнее время в Республике Беларусь, как и во всем мире, CRM-системы пользуются большой популярностью. Среди пользователей можно назвать следующие белорусские компании: ЗАО «Милавица», компания «Оранжевый верблюд», Белингосстрах.

Литература

1. Корпоративные информационные системы: учеб. пособие/ Л. К. Голенда, Г. Н. Говядинова, А. М. Седун [и др.]; под общ. ред. Л. К. Голенда, Г. Н. Говядинова. — Минск : БГЭУ, 2011. — 291 с.

Специализированные пищевые продукты как новый вид товара

*Остальцева О. Ю., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Микулович Л. С., канд. с.-х. наук, доц.*

Изменения характера питания, вызванные особенностями современного образа жизни и труда, становятся причиной все более широкого распространения хронических неинфекционных заболеваний у различных возрастных групп населения Республики Беларусь. Рацион современного человека характеризуется избыточной калорийностью, недостаточностью потребления пищевых веществ, в первую очередь витаминов, макро- и микроэлементов, полноценных белков. Актуальной проблемой является нерациональное питание, вследствие которого ухудшается здоровье населения.

Одной из действенных и эффективных мер коррекции рациона и профилактики ряда заболеваний является применение специализированных продуктов питания, в частности, для массового потребления с измененным составом, но традиционным вкусом, приносящих дополнительную пользу здоровью благодаря их сбалансированному обогащенному составу, с учетом рекомендуемых норм суточного потребления нутриентов для различных возрастных групп населения.

Производство специализированных пищевых продуктов освоили многие белорусские предприятия. Однако выпускается такая продукция ограниченным ассортиментом и небольшими объемами, а потребительский спрос на нее достаточно низок. В настоящее время данные продукты относятся к товарам пассивного спроса, о целенаправленной покупке которых потребитель пока не задумывается. Последнее объясняется недостаточной информативностью населения о свойствах и способах употребления специализированных пищевых продуктов, отсутствием должной рекламы [1, с. 86]. С другой стороны, процесс планирования, разработки и производства продуктов специального назначения — это сложный комплекс технологических, гигиенических, организационных задач, характеризующийся серьезными вмешательствами в традиционную пищевую технологию, что предполагает использование научно обоснованного подхода с учетом как товароведных, так и маркетинговых аспектов.

Для предприятий пищевой отрасли производство продуктов нового поколения — инновационный путь развития, который является основополагающим фактором конкурентной борьбы за потребителя и рынок. Однако успех возможен лишь при условии того, что введение новшеств будет носить характер стратегически ориентированных мероприятий [1, с. 95].

Специализированные пищевые продукты как новый вид товаров характеризуются рядом потребительских свойств, отличных от традиционных продуктов питания. Однако следует отметить, что данные продукты не подразумевают какую-либо «новую» концепцию питания, а используются для улучшения функционирования систем организма. Поэтому продукты нового поколения должны интегрировать в традиционный рацион, определяя изменения в стереотипах питания у потребителя. Для того чтобы специализированные пищевые продукты органично вошли в состав традиционного питания населения Республики Беларусь, необходимо создать единый системный подход, позволяющий определить и обосновать наиболее важные аспекты нерационального питания, учесть влияние внешних и внутренних факторов, разработать модель коррекции рациона с применением продуктов специального назначения. Для достижения данной цели необходимо изучить особенности питания и здоровья отдельных групп населения, причины разбалансированности питания, глубину дефицита микронутриентов, определить возможные пути решения данной задачи. При этом современный принцип «новых продуктов» заключается в своевременном определении нужд потребителя, для последующей разработки продуктов, которые успешно эти нужды удовлетворят. Продвижение на рынок группы специализированных продуктов принципиально отличается от продвижения традиционных продуктов питания. Важным является не захват рынка или побуждение большинства людей покупать товар, а забота о сохранении здоровья каждого гражданина независимо от пола, возраста, социального положения [1, с. 95]. Для развития производства специализированных пищевых продуктов в нашей стране необходима координация данной деятельности в рамках государственных программ, а также создание Ассоциации разработчиков и производителей специализированных пищевых продуктов. При этом данная схема даст возможность осуществлять строгий контроль всех этапов производства от заготовки качественного сырья до выпуска готового продукта с заданными потребительскими свойствами. Для повышения результативности работы с населением должны быть разработаны долгосрочные программы рекламирования здорового питания как части здорового образа жизни путем интеграции специализированных пищевых продуктов в традиционный рацион. Реклама продуктов нового поколения должна включать в себя как социальную, так и коммерческую информацию, преследуя две цели: дать максимум информации о пользе продукта, найти потенциального покупателя и

заинтересовать его в покупке. Таким образом, данное направление развития в пищевой отрасли предполагает сочетания системности, инновационности при создании специализированных пищевых продуктов.

Литература

1. Маюрникова, Л. А. Экспертиза специализированных пищевых продуктов. Качество и безопасность / Л. А. Маюрникова, В. М. Позняковский, Б. П. Суханов; под ред. В. М. Позняковского. – СПб. : ГИОРД, 2012. — 424 с.

Привлечение иностранных инвестиций в Беларусь посредством слияний и поглощений

*Пашкевич Е. В., студ. III к. БГУ,
науч. рук. Гаврилко Г. Н., канд. эк. наук, доц.*

На современном этапе развития экономики центр международного производства, а в последнее время и международного потребления перемещается в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, поэтому ТНК все активнее инвестируют свои средства в проекты, направленные на повышение эффективности и на освоение рынков сбыта в этих странах. Республика Беларусь — страна с переходной экономикой, поэтому возможность привлечения так необходимых иностранных инвестиций в экономику со стороны иностранных ТНК существует.

Министерство финансов Беларуси опубликовало список самых прибыльных и убыточных предприятий страны. Самым прибыльным предприятием по итогам I квартала 2011 г. был признан производитель минеральных удобрений ОАО «Беларуськалий» с 1,3 трлн бел. руб., затем ОАО «Беларусбанк» — 114 млрд руб. прибыли. В пятерку также вошли «Гомельтранснефть Дружба» (около 106 млрд руб.), «БелАЗ» (96 млрд руб.) и «Белагропромбанк» (более 80 млрд руб.).

На основе прибыльности предприятий можно сделать вывод и об отраслях, которые могут быть привлекательны для зарубежных инвесторов, например, банковская сфера, металлургия и машиностроение, химическая промышленность, строительство, телекоммуникация. Кроме того, можно выделить фармацевтику и мобильную связь, и хотя компании из этих отраслей не входят в ряд самых прибыльных, они всегда очень востребованы, а следовательно, интересны для инвесторов.

Несмотря на то, что процесс М & А активизировался, транснациональные корпорации не стремятся к активному «освоению» белорусского рынка. Новых инвесторов на рынке не появляется. В основном крупнейшие сделки

по слиянию и приобретению осуществляют компании, которые давно вышли на белорусский рынок и сейчас просто наращивают свои активы.

Основными сдерживающими факторами на сегодняшний момент являются слабое развитие фондового рынка и незначительные приватизационные процессы. Развитие рынка слияний и приобретений в Беларуси также ограничивает непрозрачность сделок и существенная поддержка государством экономики страны, выливающаяся в завышении стоимости государственных предприятий, которые могут быть интересны инвесторам.

Кроме того, финансовый и экономический кризис в стране отнюдь не способствуют привлечению покупателей и притоку инвестиций. За 2011 год было продано всего 38 открытых акционерных обществ (из намеченных по плану 180 предприятий) на сумму не более 170 млрд бел. руб. (21,25 млн долл. по актуальному курсу), не считая сделку по продаже 50 % акций газотранспортной компании «Белтрансгаз» российскому ОАО «Газпром» на сумму 2,5 млрд долл.

В целом крупнейшими сделками М & А, например, за 2010 год на белорусском рынке стали:

1) приобретение 30 % пакета акций австрийской компанией Telecom Austria AG у единственного собственника крупнейшего белорусского оператора сотовой связи VELCOM (стоимость сделки составляет более 450 миллионов долларов);

2) приватизация Минского часового завода «Луч» швейцарской часовой компанией «Franck Muller» (стоимость сделки составляет почти 12 миллионов долларов);

3) приватизация Бобруйской и Могилевской гостиниц крупной частной российской сетью Amaks Hotel & Resorts (стоимость сделок превышает 2,5 миллиона долларов);

4) приобретение миноритарных пакетов акций пивоваренных компаний: 17 % акций Оливии было приобретено датской компанией Carlsberg, 2,2 % акций ОАО «Лидское пиво» — финляндской компанией Olvi plc.

Сделки слияний и поглощений прямо пропорционально увеличивают поток прямых иностранных инвестиций, а следовательно, должны применяться в этих целях и в Республике Беларусь. Проблема состоит в том, что сделки М & А могут осуществляться в своем первоначальном значении только при развитых рыночных отношениях. В Республике Беларусь, как и во многих других странах с переходной экономикой, эти отношения только проходят этап становления, поэтому иностранные инвесторы часто сталкиваются с рядом проблем. Большая часть прибыльных и крупных предприятий в Республике Беларусь — государственные, и переговоры о покупке акций нужно вести с государством, а это часто значит завышенные цены и множество обя-

зательств. Тем не менее при правильных действиях продавцов привлечение иностранных инвесторов в страну вполне возможно, поскольку спрос на белорусские предприятия наблюдается.

Литература

1. World Investment Report, 2011 : Non-Equity Modes of International Production and Development / United Nations Conference on Trade and Development : BAN Kimoon. — New York and Geneva, 2011. — 47 p.

2. Самые убыточные и самые прибыльные белорусские ОАО в 1 квартале 2011 года // kapital.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.kapital.by/news/samye_ubytochnye_i_samye_pribylnye_belorusskie_oao_v_1_kvartkva_2011_goda.html. — Дата доступа : 15.03.2012.

Скрытая безработица: пути ее решения, зарубежный опыт оценки

*Перевалова В. В., студ. II к. БарГУ,
науч. рук. преп. Гриц Е. Н.*

На современном этапе белорусский рынок труда имеет некоторые недостатки, которые необходимо устранять посредством активного воздействия государственных органов на него. Одной из наиболее острых проблем является скрытая безработица.

Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, на конец марта 2012 г. составила 31 тыс. человек, что на 1,4 % меньше, чем на конец февраля 2012 г. Уровень зарегистрированной безработицы на конец марта 2012 г. составил 0,7 % от экономически активного населения [1].

Следует отметить, что официально зарегистрированный уровень безработицы в Беларуси указывает не на реально имеющийся уровень безработицы в Беларуси, а лишь на число безработных, которые обращаются в поисках работы в службы занятости. Следовательно, снижение официально зарегистрированного уровня безработицы в Беларуси можно трактовать не как снижение реальной безработицы в стране, а как понижение степени доверия населения к службам занятости.

Главная причина низкого уровня безработицы в Беларуси кроется в низких размерах пособий по безработице (средний размер пособия на одного безработного в марте 2012 года составил 107,3 тыс. рублей, или 14,7 % от бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения). Существует и ряд других причин, по которым безработные не желают регистрировать

свой статус в центрах занятости: сложная процедура регистрации, дополнительные обязательства в виде общественных работ и т. д.

Заместитель председателя Национального статистического комитета Елена Кухаревич также считает, что традиционная система сбора статистической информации не отражает полностью ситуацию на рынке труда. В качестве доказательства она привела итоги переписи населения 2009 года, по данным которой 6,1 % от экономически активного населения нигде не работают (уровень безработицы, зарегистрированный в органах по труду, занятости и социальной защите, на конец 2009 года составлял 0,8 % к экономически активному населению) [1].

За рубежом уровень безработицы определяется по методологии Международной организации труда, которая заключается в выборочном опросе домашних хозяйств. Согласно ее стандартам, к безработным относятся лица старше 16 лет, которые: не имеют работы (или другого доходного занятия), занимаются поиском работы (самостоятельно или с помощью служб занятости), а также готовы приступить к работе в течение ближайшего времени.

Чтобы оценить истинные масштабы безработицы в Республике Беларусь, с 14 по 30 ноября 2011 года Национальный статистический комитет при поддержке Всемирного банка в первый раз провел выборочное обследование домашних хозяйств. Безработных искали в 28 тысячах домашних хозяйств. С 2012 года это обследование планируется проводить на постоянной основе несколько раз в год. В следующем обследовании примут участие 7 тыс. домашних хозяйств, ежегодно будут обследовать 28 тыс. домашних хозяйств [1]. Информация, полученная специалистами Белстата, является конфиденциальной, однако она поможет получить объективную информацию о состоянии занятости и безработицы в стране.

Получив реальные показатели безработицы в стране, следует разрабатывать эффективные меры по снижению ее уровня. Для того чтобы безработных в Беларуси стало меньше, необходимо создавать новые рабочие места, стимулировать малый и средний бизнес.

Следует отметить, что количество ИП на начало 2012 года составило 242 тыс. человек. С 01.01.2008 г. согласно Указу Президента РБ ИП могут привлекать в качестве наемных лиц только членов семей и близких родственников [2]. Возможно, если изменить условия предоставления рабочих мест индивидуальными предпринимателями, позволив им брать на работу не только близких родственников, показатели занятости возрастут, а безработных станет меньше. По оценкам Республиканского общественного объединения «Перспектива» — независимой организации, объединяющей представителей малого бизнеса, — данная мера позволит ИП создать дополнительно от 65 тыс. рабочих мест [3].

Литература

1. Интернет-портал Министерства статистики [Электронный ресурс] / Рынок труда. — Минск, 2011. — Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. — Дата доступа : 05.04.2012.
2. О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь от 18 июня 2005 г. № 285: с изм. и доп. // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой инф. Республики Беларусь. — Минск, 2012.
3. Сайт Республиканского общественного объединения «Перспектива» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.perspektyva.org>. — Дата доступа : 13.04.2012.

Инновационная система компании

*Прокопчик М. П., студ. I к. БГЭУ,
науч. рук. Флерко С. Л., канд. эк. наук, доц.*

Современная экономика все более приобретает черты инновационной экономики, связанной с разработкой, внедрением и использованием новшеств, с преобразованием организационно-экономического механизма хозяйствования. Наблюдается процесс интеллектуализации экономики. Инновации выступают как материальная основа повышения эффективности производства, условие увеличения объема выпускаемой продукции, ее качества и конкурентоспособности, снижения издержек. Использование инноваций является стратегической линией развития фирм.

В последние несколько лет интерес к инновациям вырос очень существенно — даже на уровне правительства стали приниматься меры по стимулированию инновационной деятельности. Зачастую под инновацией понимается создание и использование новых технологических идей, однако существует и другая сторона инновационной деятельности — организационная. Нововведения могут с успехом применяться не только в производстве продукции, но и в организации бизнеса с целью повышения его эффективности.

Насколько важно для обычной компании стимулировать инновационную деятельность? Рассмотрим рынок сравнительно однородных товаров. Это означает, что производственная себестоимость такого товара в каждой фирме на данном рынке примерно одинакова. Стоимость материалов и комплектующих, транспортные издержки для всех примерно одинаковы. Зарплата в регионе также установилась на определенном уровне. Внедрить

какие-либо существенные технологические инновации не представляется возможным — скорее всего, фирмы уже придерживаются сходной технологии. Единственный путь повышения конкурентоспособности и получения дополнительной прибыли — повышение эффективности организации бизнеса. Этого можно добиться за счет:

- доработки маркетинговой стратегии (позиционирование продукта, ценовая, сбытовая и рекламная политика, сервис, гарантии, удобство для покупателя);

- снижения издержек (оптимизация финансовых потоков, прозрачная отчетность, снижение брака, повышение производительности труда);

- оптимизации информационных потоков;

- создания и поддержания корпоративной культуры;

- корректировки бизнес-процессов и организационной структуры.

Во многих компаниях организационные инновации время от времени появляются и внедряются, однако процесс не носит системного характера, чаще это реагирование на факторы внешней среды. Подправили под запросы рынка цены, через полгода закупили компьютеры, еще через полгода — программное обеспечение, ввели корпоративные мероприятия. Однако друг с другом эти действия связаны слабо, а значит, синергетического эффекта от них нет. Для успешного повышения эффективности деятельности компании необходимы четкие и слаженные действия, проводимые в рамках инновационной системы.

Источниками инноваций в любой компании являются люди. Зачастую даже рядовому сотруднику приходит в голову мысль о том, что что-то в его деятельности можно было бы улучшить. Однако многие идеи подобного рода остаются лишь идеями, а иногда и являются причинами конфликтов. Для создания эффективной инновационной системы необходимо четко понимать, откуда могут возникать идеи.

1. Непосредственно от сотрудников компании:

- а) спонтанно возникающие идеи;

- б) идеи, собранные в результате анкетирования.

2. В результате исследования тематической литературы.

3. В результате наблюдения организации бизнеса другими компаниями:

- а) прямыми конкурентами;

- б) компаниями, не являющимися конкурентами.

4. В результате работы с консультантами.

Спонтанно возникающих идей и наблюдений недостаточно для заметного повышения эффективности бизнеса. Необходимо стимулировать появление инноваций, прежде всего это касается работы с персоналом, которая может осуществляться в двух направлениях. Во-первых, закрепление в должност-

ных инструкциях соответствующих сотрудников обязанности исследовать тематическую литературу и опыт других компаний. Во-вторых, моральное и материальное стимулирование всех сотрудников. При этом система материального стимулирования должна быть построена таким образом, чтобы премии выплачивались именно за активную инновационную деятельность. Поэтому нецелесообразно выплачивать премии по итогам года или как процент от прибыли. Гораздо эффективнее регулярно проводить конкурсы на звание самого инновативного сотрудника и выплачивать поощрение согласно занятым призовым местам. Кроме того, целесообразно организовать пирамидальную схему стимулирования, при которой премию получает также и начальник того отдела, сотрудники которого вносят наибольший вклад в развитие компании с точки зрения усовершенствования ее организации. Если говорить об особенностях управления персоналом в инновационных организациях, то нельзя не отметить, что персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. Обладая особыми стратегическими и оперативными функциями, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации производства.

Для создания успешной инновационной системы важно предусмотреть финансовое и информационное обеспечение. Например, может быть создан фонд, формирующийся из прибыли, средства из которого расходуются согласно принятым в компании нормам. Важно обеспечить прозрачность инновационной системы — архив предлагавшихся идей и результаты их реализации с общим доступом для всех сотрудников, современные средства поиска и передачи информации.

Таким образом, инновационная экономика является результатом объективных тенденций. Ее характерными чертами являются: становление наукоемких производств; повышение роли не вещественных форм богатства (объектов интеллектуальной собственности); возрастание роли человеческого фактора; переход на интенсивный тип воспроизводства.

Литература

1. Павлов, А. Инновационные стратегии развития предприятия // Экономика и управление, часть III : сб. научных трудов. — СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 0,3 п. л.
2. Орлов, А. И. Современные подходы к управлению инновациями и инвестициями / А. И. Орлов, Л. А. Орлова // Экономика XXI века. — 2002. — № 12. — С. 3–26.
3. Инновация [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.wikipedia.org>. — Дата доступа : 03.04.2012.

Потенциал притока прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси в условиях Единого экономического пространства

*Радикович Н. П., магистрант АУнПРБ,
науч. рук. Петрушкин В. М., канд. эк. наук, доц.*

Активизация инвестиционных процессов и стимулирование притока в страну прямых иностранных инвестиций (ПИИ) определяется одной из основных задач социально-экономического развития Беларуси на 2011–2015 гг. [2]. Однако решать данную задачу предстоит в несколько изменившихся условиях в связи со вступлением в силу с 1 января 2012 г. Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России (ЕЭП). Интеграция в рамках ЕЭП последовательно развивает принципы Таможенного союза трех стран — от свободы торговли к свободе перемещения капитала и рабочей силы. Основным документом, регулирующим иностранные инвестиции в рамках ЕЭП, является Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках ЕЭП. В нем закреплён национальный режим для резидентов ЕЭП, хотя и с некоторыми исключениями согласно индивидуальным перечням для каждой страны. Возможность свободного перемещения капитала вместе со свободой торговли вызовет серьезные изменения в области ПИИ для Беларуси. Представляется, наиболее значимыми будут следующие:

- 1) повысится инвестиционная привлекательность Беларуси в связи с получением доступа инвесторов к огромному рынку ЕЭП. Если ранее самой привлекательной для ПИИ с точки зрения рынка сбыта на постсоветском пространстве была Россия, то теперь это конкурентное преимущество получили и Беларусь, и Казахстан;
- 2) общие правила регулирования инвестирования и торговли делают инвестиционный климат всех трех стран более привлекательным;
- 3) устранение торговых барьеров значительно повлияет на движение ПИИ. Как свидетельствует мировой опыт, внутри интеграционной группировки наблюдаются эффект «создания торговли» и замещение ПИИ экспортом, а в отношении третьих стран — эффект «отклонения торговли» и рост ПИИ для преодоления согласованных барьеров. Данные эффекты наблюдаются не всегда, т. е. экспорт и ПИИ не обязательно являются субститутами, но инвесторы из третьих стран разместят производства в том государстве-члене ЕЭП, которое имеет наиболее благоприятный инвестиционный климат;
- 4) свободное движение капитала приведет к реорганизации филиальной сети многих компаний с учетом сравнительных преимуществ стран-членов

ЕЭП, при этом возможно перемещение филиалов иностранных фирм, расположенных в соседних с ЕЭП, но не вошедших в него, странах. С этой точки зрения представляют особый интерес сравнительные преимущества локализации капитала Беларуси и Украины.

На начало 2012 г. в экономике Беларуси было накоплено 46,1 млрд долл. США, из них 28,2 % составляли ПИИ, 4,6 % — портфельные, а 67,2 % — другие иностранные инвестиции [1]. По индексу потенциального привлечения ПИИ Беларусь опережает и Казахстан, и Украину, но значительно уступает России. По индексу же фактического привлечения ПИИ Беларусь опережает только Россию. Разрыв между данными индексами из четырех рассматриваемых стран наиболее велик у России (57 позиций), затем следует Беларусь (9 позиций, в последнее время наблюдается сближение показателей, т. е. Беларусь начинает использовать свой потенциал более полно). Сравнить конкурентные преимущества трех стран ЕЭП, а также Украины можно, используя данные международных рейтингов. Анализ таких рейтингов, как «Ведение бизнеса-2012», «Рейтинг благосостояния наций» (2011), ИРЧП (2011), «Рейтинг экономической свободы» (2011), «Индекс восприятия коррупции» (2011), показал, что наилучшую позицию занимает Казахстан, затем следуют Беларусь и Россия. Украина, согласно данным рейтингов, имеет наименьшую сравнительную привлекательность для инвесторов, поэтому возможно перемещение ПИИ в пользу Беларуси или России (негативным для Казахстана в данной ситуации является географическое расстояние).

Вступление России в ВТО значительно повышает ее привлекательность для ПИИ, ориентированных на экспорт. Увеличение притока ПИИ будет способствовать модернизации российских предприятий и возрастанию их конкурентоспособности. В этом контексте Беларусь сможет успешно привлекать ПИИ, ориентированные на рынок ЕЭП, но их технологический уровень, вероятнее всего, не позволит проводить модернизацию белорусской экономики и развитие передовых отраслей. Поэтому сохранить привлекательность для стратегических инвесторов Беларусь может, только обеспечив не худшие условия, чем другие члены ЕЭП. Для этого необходимо ускорить переговорный процесс по вступлению в ВТО или компенсировать потенциальным инвесторам потери от более высоких экспортных пошлин иными льготами, а также создать сравнительно более благоприятную институциональную и деловую среду.

Литература

1. Международная инвестиционная позиция Республики Беларусь за 1996–2011 гг. [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. — Минск, 2012. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/statistics/InvestPos/Annual/>. — Дата доступа : 27.03.2012.

2. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Республики Беларусь, 11 апр. 2011 г. № 136 / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 1/12462.

Инструментарий оптимизации кадровой стратегии организации

*Савицкая М. Н., магистрант БГУИР,
науч. рук. Живицкая Е. Н., канд. техн. наук, доц.*

Актуальность темы исследования определяется необходимостью разработки научных подходов и обоснованных методик управления кадровой стратегией организации.

Сущность стратегии организации состоит в обеспечении скоординированной разработки и реализации стратегических планов структурных подразделений организации в целом и системы управления персоналом. Хорошо проработанная, соотносящаяся с реальностью кадровая стратегия — это одно из самых важных направлений деятельности руководства организации. Поэтому существует потребность разработки инструментария оптимизации кадровой стратегии организации.

Для достижения этой цели необходимо в первую очередь рассмотреть этапы разработки кадровой стратегии. Наиболее важными этапами являются: организационно-штатная политика и финансовая политика по отношению к персоналу.

Для определения организационно-штатной политики и финансовой политики по отношению к персоналу используется множество методов, такие, как SWOT-анализ, методы экспертных оценок и т. д. В данной работе в качестве ключевого метода определения направления организационно-штатной политики используется метод управления знаниями, которому в ряде работ не уделяется должного внимания. Метод управления знаниями — процесс создания условий для выявления, сохранения и эффективного использования знаний и информации в организации и ее окружении. Для определения финансовой политики используется категория энтропии, представляющая собой меру неопределенности хозяйственной деятельности предприятия, снижению которой способствует развитие интеллектуального капитала.

С целью развития интеллектуального потенциала организации разработан метод управления знаниями на основе выявления носителей критических знаний, основанный на методе экспертных оценок. Результатом предлагаемого алгоритма являются данные о соответствии сотрудника занимаемой

должности, о наличии у него критических знаний, о направлениях развития навыков сотрудника.

Для разработки метода управления кадровой стратегией организации предлагается двухшаговый метод, основанный на категории энтропии и Форсайт-технологиях.

Этап 1. При большом многообразии методов Форсайт-технологий был выбран метод экспертных панелей. Данный метод считается базовым и используется практически во всех Форсайт-проектах, он основан на методе экспертных оценок. Результатом применения метода является обобщенное мнение экспертов, на основании которого сделан вывод о приоритете развития направлений кадровой стратегии.

Этап 2. Применение энтропийного метода осуществляется через ряд последовательных шагов.

1. Определены бизнес-процессы организации и входные и выходные показатели энтропии для каждого рассматриваемого бизнес-процесса. На основе анализа существующих бизнес-процессов в организации выделено 6 наиболее важных, влияющих на кадровую стратегию организации. Бизнес-процессы: обучение персонала, расширение штата, привлечение высококвалифицированных работников, увольнение «балласта», улучшение условий труда работников, повышение мотивации (премии).

2. Определена зависимость энтропии организации от вложений в интеллектуальный капитал. При этом для каждого показателя энтропии определен элемент интеллектуального капитала, за счет вложений в который этот показатель может быть снижен.

Сущность расчета энтропии неупорядоченности связана с текущим состоянием бизнес-процессов, в ходе которых в связи с низкой компетентностью сотрудников, несовершенством и устареванием технологии, возникают отклонения от стандартных рабочих процедур. Следовательно, чем больше таких отклонений, тем выше энтропия неупорядоченности.

3. Разработка различных вариантов вложений в интеллектуальный капитал и значение энтропии неупорядоченности определяет именно тот вариант, который улучшит состояние текущих бизнес-процессов, тем самым максимизирует стоимость организации.

В результате применения данного двухшагового метода получен набор рекомендаций по поводу суммы и направлений вложений в различные элементы интеллектуального капитала организации.

Разработанный метод обладает такими преимуществами, как: гибкость метода вследствие возможного изменения количества и содержания критериев на входе; увеличение точности при выборе кадровой стратегии организации посредством использования информационных систем, которые используют двухэтапный процесс выбора и категорию энтропии; увеличение

эффективности использования кадрового потенциала организации посредством определения носителей критических знаний.

Предложенные алгоритм и двухэтапный метод по оптимизации кадровой стратегии организации могут быть использованы для разработки и эффективного контроля над работой с персоналом во всех подразделениях и на всех участках работы организации.

Ошибки транслирования зарубежных методик анализа и оценки экономических явлений и процессов (на примере модели прогнозирования банкротства Эдварда Альтмана)

*Саврас С. А., студ. IV к. ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. Карпов В. А., канд. эк. наук, доц.*

За последние годы в русскоязычной литературе финансово-экономической, бухгалтерской и управленческой направленности появилось достаточно много новых методик для анализа и оценки результатов деятельности предприятия в целом, его отдельных подразделений и сотрудников, а также методов и моделей прогнозирования экономических процессов и явлений, происходящих на предприятии, в регионе и стране в целом. При этом в основном пополнение осуществляется за счет переведенных на русский язык моделей и методов зарубежных ученых и исследователей.

Однако здесь и возникает вопрос: можно ли свободно пользоваться переведенными иностранными разработками? Во-первых, не гарантируется высокая точность результатов, получаемых посредством использования зарубежных моделей и методов анализа и оценки, так как они базируются на данных отчетности заграничных организаций, условия функционирования которых существенно отличаются от белорусских. Во-вторых, в зарубежных методиках, переведенных на русский язык, часто имеются ошибки, связанные с точным и адекватным транслированием, то есть в русском переводе часто теряется исходное содержание иностранных терминов и понятий. Поэтому, прежде чем воспользоваться переведенной разработкой для анализа или оценки в своей научной работе, необходимо либо найти доказательства ее эффективной апробации в отечественных условиях и получении адекватных результатов, либо обратиться к первоисточнику, чтобы самостоятельно адаптировать иностранную методику, что трудоемко и сложно.

Если рассмотреть конкретный пример ошибок в переводе, то возьмем одну из многочисленных иностранных многофакторных моделей прогно-

зирования банкротства на предприятии — пятифакторную модель Альтмана 1968 года. Ее математическая запись выглядит следующим образом [1, с. 594]:

$$Z = 0,012 \times X_1 + 0,014 \times X_2 + 0,033 \times X_3 + 0,006 \times X_4 + 0,999 \times X_5, \quad (1)$$

где Z — интегральный показатель уровня угрозы банкротства;

X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 — пять наиболее значимых коэффициентов (по мнению Альтмана) для прогнозирования банкротства.

Коэффициенты X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности как отношение соответствующих строк. Так в соответствии с оригинальной методикой первый коэффициент находится следующим образом [1, с. 594]:

$$X_1 = \text{Working capital} / \text{Total assets}, \quad (2)$$

где Working capital (чистый оборотный капитал) — разница между оборотными активами (current assets) и краткосрочными обязательствами (current liabilities);

Total assets — стоимость всех активов организации.

Ошибка некоторых авторов в переводе модели Альтмана на русский язык состоит в том, что расчет коэффициента X_1 отражается не как отношение чистого оборотного капитала и совокупных активов, а как частное от деления оборотного капитала на суммарные активы организации [2, с. 47]. То есть не производится корректировка на краткосрочные обязательства. Такая ситуация характерна для многих моделей прогнозирования банкротства, переведенных на русский язык, а также других зарубежных методик и методов.

Использование зарубежных методик в научных работах требует особой осторожности и в первую очередь начинающими исследователями и молодыми учеными, так как результаты, полученные при помощи данных разработок, не могут считаться действительными, пока они не будут подтверждены фактическими данными по исследуемому экономическому процессу или явлению. То есть для полной уверенности переведенную методику следует использовать в том случае, если есть подтверждение ее эффективной апробации в отечественных условиях.

Литература

1. Altman, E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E. I. Altman // Journal of finance. — 1968. — Vol. 23, № 4. — P. 589–609.
2. Овчинникова, Т. И. Методы финансово-экономической диагностики банкротства предприятий / Т. И. Овчинникова, А. И. Пахомов, И. Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. — 2005. — № 5. — С. 42–53.

Спортивный маркетинг — большие перспективы

*Сазанович А. А., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. проф. Шелег В. С., д-р эк. наук*

Чтобы найти объективные отправные точки и подходы к позициям обоюдного и взаимовыгодного сотрудничества бизнеса и спорта, нужно задать себе много дополнительных вопросов. На них в данный момент, к сожалению, нет даже более или менее четкого теоретического ответа по той простой причине, что пока не определено, существует ли вообще теория спортивного маркетинга или нет. Что же стоит за индустрией спорта?

В отличие от Беларуси и стран СНГ на западном рынке уже давно существует и с успехом развивается рынок спортивного маркетинга. Например, годовой оборот этого рынка в США за 2011 год составил более 200 млрд долларов, в то время как в России, по разным оценкам, он составляет лишь 3 млрд долларов. (Данная деятельность по Республике Беларусь не носит системного характера, и ее планирование не ведется.) При этом 200 млн долларов США приходится в России на спонсорство, а в США на долю спонсорства приходится менее 3 % от общего рынка спортивного маркетинга, причем спонсорские программы на Западе являются не чем иным, как продуманными рекламными кампаниями, интегрированными в общую рекламную стратегию компании-спонсора, а в России и Беларуси носят характер меценатства или единовременной рекламной акции [1].

В России продуманную рекламную и спонсорскую деятельность в области спорта осуществляют в основном западные компании, которые применяют уже отработанные на зарубежном рынке схемы. Ярким примером является компания «Samsung», активно вкладывающая деньги в развитие российского олимпийского движения, а также проводя ряд спортивных соревнований и мероприятий.

Активно представлены на этом рынке российские пивоваренные компании, которые, благодаря западному менеджменту, активно развивают направления спортивного маркетинга как одну из составляющих рекламной стратегии компании. Так, например, компания «Балтика» значительно повысила популярность и узнаваемость своего брэнда за счет проведения ежегодных кубков «Балтика» по хоккею и футболу. А «Золотая бочка» является партнером ОКР и также поддерживает развитие российского футбола. По оценке Союза пивоваров России, в 2011 году сумма спонсорской помощи пивоваренных компаний, выделенная на поддержку российского спорта и культуры, превысила \$ 50 млн.

Главное достоинство спорта как объекта маркетинга — эмоциональность. Именно поэтому спортивное спонсорство особенно эффективно для продвижения марок, уже ставших брэндами.

Так Samsung Electronics рассматривает спортивное спонсорство в качестве одного из основных методов укрепления имиджа компании. «Степень важности подобного партнерства может быть оценена по результатам участия Samsung, например, в Олимпийских играх 2000 года в Сиднее. Только за первый после Игр год продажи телекоммуникационного оборудования Samsung выросли на 44 %». Еще одно неоспоримое преимущество спортивного спонсорства — гарантированный контакт с целевой аудиторией. Миллионы болельщиков, напряженно следящие за развитием матча, ни за что не выключат телевизор, даже если щит с рекламой той или иной компании будут показывать в течение минуты [2].

Некоторые ведущие мировые компании в условиях российской действительности идут по пути организации собственного спортивного события.

Например, компания «Данон», известный производитель кисломолочной продукции, является соорганизатором самого массового детского футбольного турнира «Кожаный мяч», у «Samsung» есть свой День бега, у «BMW» — собственный гольф-турнир.

В Беларуси можно отметить «БелСвиссБанк», который поддерживает отечественное олимпийское движение; компания «Gallina Blanca», активно сотрудничающая с Белорусской Ассоциацией Гимнастики, выступала Генеральным спонсором Чемпионата страны, содействуя развитию художественной гимнастики в Беларуси; компания СП ООО «Мобильные телесистемы», активно использующая в своих рекламных акциях изображение олимпийских чемпионов и популярных атлетов [3].

Итак, многие компании как в нашей стране, так и в ближнем зарубежье осознают привлекательность способа продвижения своих товаров, услуг или брэнда посредством создания ассоциативных связей со спортом.

Литература

1. Kotler P., Roberto E. L. Social Marketing: Strategies for changing public behavior. 2011.
2. Фил Шааф. Спортивный маркетинг / перевод с англ. — М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 2010. — 457 с.
3. Краткий анализ рынка спортивных товаров [Электронный ресурс] // Официальный сайт дворца спорта г. Минска. — Минск, 2011. — Режим доступа : <http://www.sportpalace.by/advert.php?typeid=2>. — Дата доступа : 07.03.2011.

Становление и развитие строительной отрасли в Республике Беларусь

*Свертока М. И., Сырица О. Р., студ. III к. ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. ст. преп. Юргель Н. В.*

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительства заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны [1].

Черняк В. З. определяет строительство «как отрасль материального производства, возведение и реконструкцию зданий и сооружений: в техническом, инженерном смысле — это вид производственной деятельности, который связан с проектно-изыскательскими работами, собственно строительством, реконструкцией, модернизацией, переоборудованием, перепрофилированием; в экономическом — это отрасль народного хозяйства». Продукцией строительства являются новые и реконструируемые производственные предприятия, жилые и общественные здания, а также сооружения, включая капитально отремонтированные [2].

В настоящее время, в период становления рыночных отношений, строительный рынок переходит на жесткую и взаимообусловленную систему производственных, хозяйственных, экономических отношений. Кризисное состояние экономики в полной мере отражается на состоянии предприятий строительной отрасли, где наблюдается свертывание инвестиций в условиях прогрессирующего износа основных фондов. Однако, говоря о строительной отрасли как о самостоятельной части экономики страны, на мой взгляд, следует рассматривать данную отрасль не только на этапе нынешнего времени, но и на этапах ее развития и становления, ведь невозможно понять сущность какого-либо явления, не углубляясь в историю его возникновения и развития. Все это определяет актуальность темы: «Развитие строительной отрасли Республики Беларусь».

Говоря об истории строительной отрасли, в первую очередь следует упомянуть, что переход от плановой социалистической экономики к рыночной был вызван сменой общественной формации и повлек за собой существенные изменения во всех сферах жизни общества. Строительный комплекс, ориентированный на экстенсивное развитие народного хозяйства, формировался при условиях постоянного роста объемов с приоритетом промышленного строительства.

Спад объемов в строительстве и изменение структуры, а также направления инвестиционных потоков был обусловлен перестройкой экономики страны. Рыночные отношения востребовали продукцию с более высокими потребительскими качествами. Именно по этой причине резко сократились объемы промышленного производства, а также возросла потребность в инвестировании жилищного строительства и социальной сферы в целом.

Однако, несмотря на многочисленные факторы, способствующие развалу строительной отрасли, в отличие от большинства государств СНГ, в Беларуси данный развал допущен не был. Благодаря государству, за последнее десятилетие удалось усилить позиции строительного комплекса.

Именно благодаря переходу Беларуси к рыночным отношениям и структурной перестройке экономики наступили коренные изменения в строительной отрасли страны, превратив ее в инвестиционно-строительный комплекс с интенсивным использованием инновационных программ [3]. Экономика страны стала на путь массового обновления устаревшего производственного аппарата отраслей народного хозяйства, в том числе строительного комплекса, на новой, инновационной, основе.

Под нововведениями (инновациями) в строительстве понимают процесс введения в систему строительного производства результатов научно-технического прогресса в области новой техники и технологии, проектно-конструкторских разработок, прогрессивных методов организации и управления строительством, обеспечивающих повышение эффективности строительного производства, улучшение качества строительной продукции и повышение ее конкурентоспособности. Инновации в строительстве играют весьма важную роль в развитии НТП в национальной экономике в целом.

Подводя итог, нужно отметить, что за годы экономических реформ в строительной отрасли произошли значительные преобразования. Сформировался принципиально новый механизм государственного управления, который, прежде всего, заключается в регулировании государством инвестиционной деятельности в сфере строительства, а не в административном управлении государством и предприятиями.

Литература

1. Степанова, И. С. Экономика строительства : учебник / под общей ред. И. С. Степанова. — М. : Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.
2. Черняк, В. З. Управление инвестиционным проектом в строительстве / В. З. Черняк. — М. : Русская Деловая Литература, 1998. — 800 с.
3. Игошин, Н. В. Инвестиции : учебник для вузов / Н. В. Игошин. — М. : Юнити, 2005. — 378 с.

ЕЭП: выгоды и потери для Беларуси

*Свиридович Ю. С., студ. I к. БГУ,
науч. рук. ст. преп. Хмурович Л. В.*

С января 2012 г. Таможенный союз преобразован в Единое экономическое пространство. Вступили в действие 17 соглашений между Беларусью, Россией и Казахстаном, которые предполагают введение общих экономических механизмов, базирующихся на «принципе четырех свобод»: торговли товарами, торговли услугами, передвижения финансового капитала, передвижения граждан государств-участников. Основными целями формирования Единого экономического пространства являются:

- 1) эффективное функционирование общего (внутреннего) рынка товаров, услуг, капитала и труда;
- 2) создание условий стабильного развития структурной перестройки экономики стран-участниц в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- 3) проведение согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой, таможенной и тарифной политики;
- 4) развитие единых транспортных, энергетических и информационных систем;
- 5) создание общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных отраслей экономики, производственной и научно-технологической кооперации [1].

Вступление в ЕЭП может способствовать значительному улучшению экономических показателей в Беларуси. В настоящее время борьба с финансовыми сложностями, с гиперинфляцией должна осуществляться через импортозамещение, наращивание экспорта и выход на положительное saldo внешней торговли. Планам увеличения доли экспорта благоприятствуют общие таможенные границы и свободное перемещение товаров внутри ЕЭП. Расширение экономических связей между субъектами хозяйствования стран-участниц ЕЭП и отсутствие таможенных барьеров будет способствовать увеличению конкуренции и, как следствие, даст новый импульс развитию предприятий [3]. Однако вступление России в ВТО приведет к тому, что на всей территории ЕЭП в сфере товарообмена начнут действовать нормы ВТО, согласованные с Россией. Вкупе с существованием общего рынка это может привести к созданию более жесткой конкуренции для белорусских производителей, что негативно отразится на экспорте таких товарных групп, как продукция машиностроения, обувная и текстильная промышленность. С другой стороны, возможно увеличение экспорта мясомолочной продукции, т. к. национальный рынок Беларуси довольно ограничен, а ЕЭП позволит отечественным производителям утвердиться на российском и казахском рынках [2].

Следует отметить, что предполагается также и улучшение инвестиционного климата в Беларуси. Сейчас республика не слишком привлекательна для иностранных инвесторов. С созданием ЕЭП были приняты многосторонние соглашения о свободном движении капитала между странами-участниками, что будет способствовать увеличению притоков инвестиций из России и Казахстана. В свою очередь, расширение производства, торговли и улучшение макроэкономических показателей создаст более благоприятные условия для инвестиций из стран Европы.

Однако нормы ЕЭП налагают на Беларусь ряд обязательств, следование которым может быть сопряжено с рядом сложностей. Во-первых, в документе о согласованной макроэкономической политике установлено количественное ограничение по дефициту государственного бюджета. Во-вторых, соглашением предусмотрено, что уровень инфляции не должен превышать более чем на 5 % уровень инфляции государства-участника ЕЭП с наименьшим ростом цен. В-третьих, в соглашении также записано, что государственный долг не может превышать 50 % ВВП [4].

Таким образом, для Беларуси вступление в ЕЭП может означать получение значительных выгод, способствующих развитию отдельных отраслей и экономики в целом, что достигается главным образом благодаря либерализации торговых отношений. Это позволяет уйти от инерционного развития экономики и ликвидировать проблемы в хозяйственном и финансовом секторе. Однако в условиях существования соглашений и общих норм ЕЭП увеличение доли экспорта отдельных товаров не может являться единственным условием экономического роста, не менее важное значение имеют также скорость и комплексность рыночных и производственных преобразований.

Литература

1. Единое экономическое пространство [Электронный ресурс] / Евразийское экономическое сообщество. — Режим доступа : <http://www.evrazes.com/customunion/eepr>. — Дата доступа : 25.02.2012.
2. Перспективы участия Белоруссии в Едином экономическом пространстве [Электронный ресурс] / А. В. Фадеев. — Режим доступа : http://www.materik.ru/rubric/detail.php?ID=14499&SECTION_ID=1. — Дата доступа : 25.02.2012.
3. Лузгина, А. Н. Единое экономическое пространство Беларуси, России, Казахстана и Украины — выгоды и потери / А. Н. Лузгина. — Минск : Логвинов, 2005. — 95 с.
4. Формирование единого экономического пространства [Электронный ресурс] / Соглашение о согласованной макроэкономической политике от 9 декабря 2010 г. — Режим доступа : http://www.economy.gov.by/ru/f_economic/foreign-policy/foreign-affair-integrity/foreign-affair-integrity-formirovanie-edinogo-ekonomicheskogo-prostranstva. — Дата доступа : 26.02.2012.

Проблемы и перспективы развития белорусской экономики

*Сельванович А. А., студ. II к. БарГУ,
науч. рук. преп. Рыбальченко Н. Л.*

Кризисные явления, имевшие место в экономике Беларуси в 2011 году, затронули различные стороны жизни белорусского общества и наглядно показали необходимость серьезных экономических преобразований в стране. Государство приняло ряд мер по оздоровлению экономики и выходу из кризисной ситуации. Являются ли данные меры эффективными? С одной стороны, можно с уверенностью сказать, что меры являются эффективными, так как за январь 2012 года темпы развития экономики позволили обеспечить прирост ВВП 3,6 % г/г. Рост, главным образом, был обеспечен промышленностью, объем производства в которой вырос на 6,6 % г/г. Основой роста промышленности стал скачок в производстве нефтепродуктов — на 73,2 % [1]. Очевидно, значительный рост стал возможным за счет низкой базы прошлого года и улучшившихся с 2012 года условий поставок сырой нефти из России. Однако со стороны же внутреннего спроса, тенденции января, которые отражают общее положение дел в экономике, не столь благоприятны. Инвестиции в основной капитал снизились на 11,4 % г/г, что является последствием усиления кредитной дисциплины и ограничения финансирования госпрограмм. Розничный товарооборот, который характеризует динамику потребления домашних хозяйств, вырос на 3,7 % г/г. [1] Однако это не дает оснований с уверенностью утверждать, что имеет место устойчивый рост потребительского спроса, поскольку основной прирост товарооборота достигался за счет продаж моторного топлива на фоне диспаритета цен с соседними странами и ожидания их роста. Таким образом, компоненты внутреннего спроса либо снижались, либо демонстрировали неуверенный рост. Из этого следует, что основой роста ВВП в первые месяцы 2012 года является чистый экспорт, и перспективы роста в течение всего текущего года, наиболее вероятно, будут напрямую зависеть от ситуации во внешней торговле, что свидетельствует о несбалансированности белорусской экономики, а значит, и некоторой ее нестабильности и непредсказуемости.

По мнению многих экономистов, основной проблемой белорусской экономики является превалирование краткосрочных целей экономической политики над долгосрочными даже на этапе выхода из валютного кризиса и других экономических трудностей 2011 года. На сегодняшний день в экономической политике приоритетом продолжают оставаться показатели по темпу роста (5–5,5 %) и инфляции (19–22 %) лишь на 2012 год [2]. Еще одной проблемой является ухудшение финансового положения предприятий-производителей социально значимых товаров, цены на которые администра-

тивно сдерживаются на внутреннем рынке. Очевидно, без решения проблем более высокого порядка любые действия могут привести к неблагоприятным последствиям и стать вызовом для перспектив роста в долгосрочном периоде.

По прогнозным показателям на 2012 год ожидается рост ВВП до 5–5,5 %. Однако представители МВФ в Беларуси не видят «источников финансирования на запланированном уровне». Политика властей относительно роста зарплат также вызывает опасения, так как «достижение каких-то целевых показателей в этом вопросе не приведет к хорошим результатам» [2].

Вместе с тем отмечается, что к настоящему времени ситуация в стране улучшилась и власти понимают необходимость структурных преобразований в экономике. Если соответствующие изменения будут реализованы, отдача от этих мер может быть получена очень быстро.

Эксперты фонда не считают, что «Беларусь ждет повторение прошлогоднего кризиса». Однако не исключается, что, при ослаблении денежно-кредитной политики, инфляция может сложиться выше запланированного правительством на 2012 год уровня в 19–22 %. Золотовалютные резервы, по оптимистичному сценарию, сохранятся на уровне 2011 года (около 7 млрд долларов), по пессимистичному — сократятся на 2–3 млрд долларов. Во внешней торговле прогнозируется рост экспорта на 10 %. Многое будет зависеть от влияния на экономику нефтяных и газовых соглашений с Россией. Что касается курса рубля, то прогноз Национального банка по среднегодовому обменному курсу (9150 рублей за доллар) видится пессимистичным. Эксперты считают, что при последовательных действиях властей можно рассчитывать на укрепление национальной валюты в реальном выражении [2].

В целом, перспективы развития белорусской экономики, скорее всего, будут связаны с интеграционными процессами в рамках ЕврАзЭС, который является неким аналогом Европейского экономического союза на евразийском пространстве, и Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России. Главная задача данных организаций — решение конкретных экономических вопросов и развитие реального экономического и торгового сотрудничества между государствами СНГ. Плодотворное взаимодействие в рамках ЕврАзЭС и Таможенного союза особенно актуально в условиях долговых проблем и неопределенности в экономиках ряда стран Еврозоны, что уже проявилось в замедлении глобального роста.

Литература

1. Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://research.by/pdf/BMER2012r03.pdf>. — Дата доступа : 01.04.2012.
2. Офис Постоянного Представителя МВФ в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.imf.org/external/country/BLR/ru/rus/>. — Дата доступа : 01.04.2012.

L'influence de la crise économique sur le commerce extérieur Bélarus

*Сергиеня К. О., студ. IV к. БГУ,
науч. рук. ст. преп. Ерашова В. Г.*

Dans le contexte de la mondialisation la crise financière et économique mondiale a été accompagnée d'une contraction de la demande d'investissement et de consommation, de la réduction des flux d'import-export et de la récession dans la plupart des pays. Les pays les plus vulnérables étaient ceux qui n'avaient pas d'économies compétitives et bien établis (c'est-à-dire transitives), ainsi que orientées vers l'exportation et tributaires des exportations de matières premières, énergie, biens d'investissement. On peut ranger la République Bélarusse parmi ces pays-là.

L'impact de la crise économique mondiale sur l'économie bélarusse transitif a eu lieu à travers **deux canaux principaux**: 1) réduction de la production dans les pays partenaires et, par conséquent, la diminution de la demande des certains produits des exportations bélarusses (principalement produits pétroliers, métaux ferreux, engrais potassiques, produits d'ingénierie); et 2) limitation des possibilités d'attirer les capitaux étrangers.

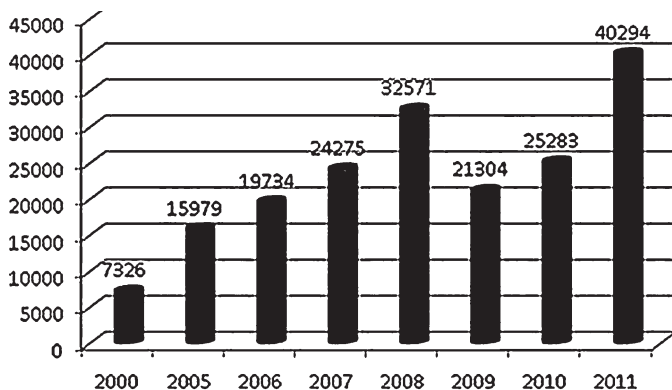
Pour le Bélarus les conséquences négatives de la crise ont été exprimées au diminution sensible des rentrées en devises, la croissance de la balance commerciale négative, l'augmentation de la dette extérieure brute, la baisse des marges et des profits, l'essoufflement de la croissance économique, la croissance des stocks de produits finis dans les entrepôts, etc. Toutefois, en raison du fait que le Bélarus n'a pratiquement pas de marché boursier, c'est **le commerce extérieur** qui a été le canal principal de l'impact de la crise financière mondiale.

Comme on sait, la Fédération de Russie est l'un des principaux partenaires commerciaux du Bélarus (exportations à destination de la Russie constituent non moins 47% du commerce extérieur du Bélarus). La baisse de la demande des produits industriels bélarus sur le marché russe et la réduction des prix de commodités primaires dans les pays étrangers ont mené au solde déficitaire du commerce extérieur de **7 281,4 millions dollars**. Le Bélarus a perdu 83 % du marché des camions, les ventes de tracteurs ont diminué de 40 %, et les engrais potassiques — de 38 %. Aux deux premiers trimestres de 2009, les exportations aux pays de la CEI ont chuté de près de 2 fois, tandis que les importations ont diminué dans une moindre mesure.

Afin de surmonter les tendances négatives dans les activités de commerce extérieur le Gouvernement de la République Bélarusse a mis en œuvre un ensemble de mesures dans le domaine des douanes et de la réglementation tarifaire et de

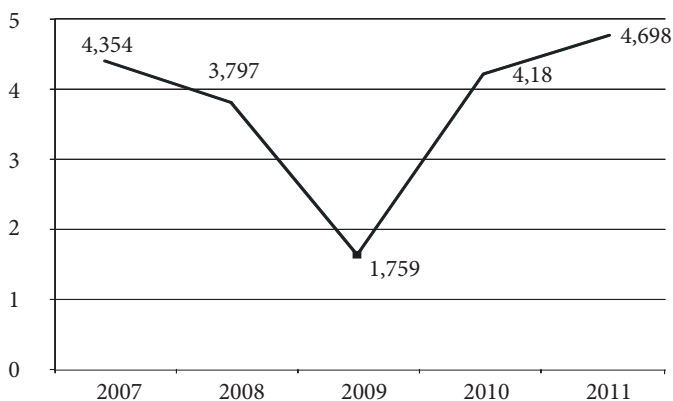
soutien des exportateurs nationaux. Ces mesures ont permis de retarder la croissance du déficit du commerce extérieur au IV-ème trimestre de 2009, mais, bien sûr, n'ont pas pu changer radicalement la situation. Quoique en 2010 et 2011 on ait connu une croissance rapide des échanges commerciaux sur le territoire de l'Union douanière, cependant, il est difficile d'identifier clairement les causes de ce processus.

1. Exportations du Bélarus en 2000–2011 (millions dollars)



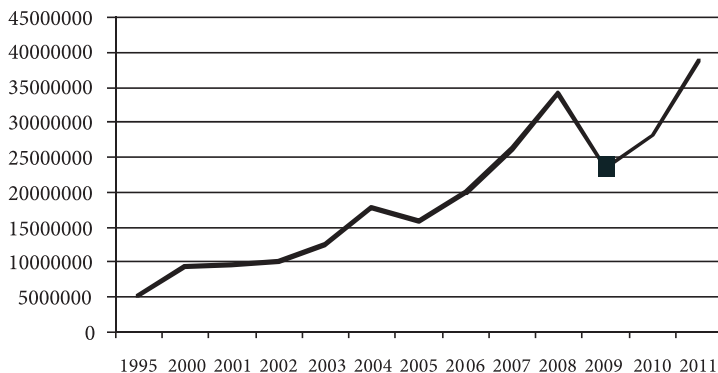
2. Les exportations des produits de base se sont diminuées (2007–2011)

Engrais potassiques (millions tonnes)



3. Le graphique de la réduction d'échanges commerciaux avec la Russie

Commerce extérieur avec Russie (milles dollars)



Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/trade.php>. — Дата доступа : 30.03.2012.
2. Влияние глобального экономического кризиса на экономику Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.research.by/pdf/wp2009r03.pdf>. — Дата доступа : 10.04.2012.
3. Мировой кризис и внешняя торговля Республики Беларусь / О. Моторина // Банкаўскі веснік. — 2009. — № 7.
4. Место Беларуси в посткризисной экономике: материалы междунар. конф. «Новые свойства посткризисной экономики. Место Беларуси в посткризисном мире» / Фонд им. Фридриха Эберта; науч. ред. М. М. Ковалев. — Минск : Логвинов, 2009. — 234 с.

Интернет-эквайринг в Республике Беларусь: преимущества, недостатки и перспективы

*Систрина А. А., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Бобровская Ж. В., канд. эк. наук, доц.*

Интернет-эквайринг — это сервис по оплате товаров и услуг в сети интернет с помощью банковских пластиковых карточек.

Интернет-эквайринг позволяет оплачивать покупки в Сети, имея только расчетный счет в каком-либо банке и пластиковую карточку Visa или MasterCard. При этом необходимо, чтобы были соблюдены два условия:

1) требуется, чтобы банк-эмитент допускал возможность осуществления платежей через интернет с данного типа карточки;

2) к приему таких платежей должны быть готовы поставщики товаров и услуг, предоставив пользователю платежный интерфейс [1].

Интернет-эквайринг имеет следующий ряд преимуществ: 1) обеспечивает возможность заказа и оплаты товаров или услуг в режиме он-лайн 24 часа 7 дней в неделю; 2) способствует увеличению объемов продаж за счет «импульсивных» покупок; 3) обеспечивает безопасность осуществления платежей через интернет-эквайринг; 4) уменьшает риски, связанные с оборотом наличных средств (исключаются ограбления курьеров, «человеческий фактор» и возможность расчета фальшивыми деньгами); 5) производит автоматическое перечисление средств на счет компании по факту подтверждения выполнения заказа и др.

Однако интернет-эквайринг имеет и некоторые недостатки: 1) более высокая комиссия для продавца (3–4 %), чем просто по эквайрингу; 2) необходимость платы за подключение; 3) наличие абонентской платы; 4) наличие дополнительных комиссий (ввод, вывод средств и др.); 5) закрытие банками некоторых видов карточек для платежей и др.

В мировой практике услуги интернет-эквайринга широко распространены. Однако во всем мире имеет место сравнительно небольшое количество банков и процессинговых центров предоставляющих услуги интернет-эквайринга длительное время стабильно и профессионально. Это связано с тем, что, несмотря на обеспечение безопасности проведения платежей в интернете, уровень нагрузки на подразделения эквайеров по управлению рисками является достаточно высоким.

В настоящее время только три белорусских банка предлагают такую услугу для юридических лиц, как интернет-эквайринг. К ним относятся: «Приорбанк» ОАО, ОАО «БПС-Сбербанк» и ОАО «АСБ Беларусбанк».

Платежные системы, действующие в белорусском интернете, представлены WebMoney, EasyPay, WebPay/ePay, iPay, PAYANDBY [2].

К наиболее значимому барьеру на пути развития интернет-эквайринга в Беларуси можно отнести непроработанную законодательную базу:

1) эмиссию электронных денег в Республике Беларусь могут осуществлять только банки и только в белорусских рублях;

2) имеется ряд ограничений на использование электронных денег юридическими лицами. Так, оплачивать товары и услуги, связанные с финансированием текущей деятельности, белорусские юридические лица не могут — разрешено применять их только для оплаты командировочных расходов и расходов работников в служебной командировке за границей и в Беларуси;

3) отражение в бухгалтерском учете и налогообложение операций с электронными деньгами вызывает вопросы, поскольку в бухгалтерских ин-

струкциях и методических указаниях не фигурирует понятие электронных денег и др. [3].

Однако следует полагать, что белорусские банки будут подключаться к интернет-эквайрингу все более активно, поскольку для них это возможность дополнительно заработать на комиссии за сетевые транзакции и получить преимущества перед своими более консервативными конкурентами.

К наиболее перспективным сферам по активному внедрению услуг интернет-эквайринга можно отнести туристический бизнес, включая реализацию авиабилетов и оплату при бронировании гостиниц в разных странах мира, а также крупные торговые интернет-площадки.

Кроме того, развитие и рост интернет-магазинов является стимулом для подключения к системе электронной коммерции и обычных ритейлеров. Ведь большинство из них пока имеют в интернете только витрины и не позволяют желающим осуществить реальную покупку, поскольку не реализовали возможность оплаты и доставки товаров.

Также к перспективным направлениям развития платежей через интернет можно отнести оплату кредитов и пополнение депозитов (например, с другой карты) [4].

Литература

1. Какие банки предлагают интернет-эквайринг? // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.profi-forex.by/news/entry5000006372>. — Дата доступа : 20.04.2012.
2. Интернет-эквайринг // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.belcard.by/cgi-bin/view.pl?topicid=news&briefid=a257ac1472d8fa1f>. — Дата доступа : 20.04.2012.
3. Прием платежей на вашем сайте — какую платежную систему подключить? // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://geoseo.by/priem-platezhej-na-vashem-sajte-kakuyu-platezhnuyu-sistemu-podklyuchit>. — Дата доступа : 20.04.2012.
4. Не так страшен интернет-эквайринг... // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.belmarket.by/ru/75/127/5815/>. — Дата доступа : 20.04.2012.

Перспективы введения единой валюты в ЕЭП

*Слизень М. В., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Кузьменко Г. С., канд. эк. наук, доц.*

В последние годы стремительными темпами идет интеграция экономик России, Беларуси и Казахстана, потому вопрос о перспективах единой валюты в ЕЭП становится все более актуальным.

Введение единой валюты требует решения множества проблем, одной из основных является несоответствие структур экономик. В частности, экономики России и Казахстана ориентированы на экспорт сырья. Так, экспорт продуктов добывающей, металлургической и нефтехимической промышленности в России составляет более 80 % в структуре экспорта, в Казахстане — более 70 % [1, 2]. Рост мировых цен на сырье может вызвать ассиметричные шоки. Однако постепенное приближение цен на энергоносители к внутрироссийским нивелирует эту проблему.

Темпы прироста ВВП стран, входящих в ЕЭП, сопоставимы. В 2011 г. ВВП России вырос на 4,3 %, Беларуси — 5,3 %, а Казахстана — 7,5 %. Товарооборот с 2008 года вырос в России на 11 %, в Беларуси — на 19 %, и в Казахстане — на 15 %, что также сопоставимо. Следует отметить, что за последний год товарооборот между членами ЕЭП рос быстрее, чем товарооборот с другими странами. Если рассмотреть темпы инфляции и изменение курсов национальных валют, то можно увидеть, что их динамика была схожа, за исключением 2011 г. [1, 2, 3]. Заметим, что инфляция в Казахстане несколько ниже, чем у партнеров, а курс тенге наиболее стабилен, что, возможно, объясняет нежелание Казахстана вводить единую валюту в ускоренном темпе.

На наш взгляд, с позиций денежного рынка государства будут готовы к объединению валютных систем после окончательной стабилизации в Республике Беларусь и синхронизации темпов инфляции с другими странами. Кроме того, благоприятствуют введению общей валюты достаточно сходные темпы развития экономик стран-членов ЕЭП. В то же время проблемой является растущий внешний государственный долг Беларуси, который в 2011 году составил чуть менее 40 % к ВВП. В условиях невозможности проведения самостоятельной монетарной политики это может привести к серьезному кризису. Введение единой валюты ограничит возможность эмиссионного кредитования приоритетных отраслей промышленности, стимулирования экспорта, покрытия бюджетного дефицита. Внешний государственный долг России и Казахстана крайне мал и имеет тенденцию к снижению.

Возможны два основных сценария введения единой валюты. В первом варианте как единая валюта вводится российский рубль, при этом в качестве единого эмиссионного центра выступает Банк России. Расходы российской стороны будут невелики, дополнительная эмиссия российских рублей составит менее 10 % от существующего объема. Однако это связано с потерей Беларусью и Казахстаном влияния на денежно-кредитную политику и с шоком, связанным с коренной реформой денежной системы. Вторым вариантом является введение наднациональной валюты с несколькими эмиссионными центрами, подотчетными Валютному Совету, в равной степени представля-

ющему всех членов союза. Этот вариант позволяет наиболее полно учесть интересы стран в монетарной политике, однако связан с заменой денежной массы во всех трех государствах, что гораздо дороже, а также распылением ответственности, что может привести к снижению эффективности денежно-кредитной политики.

Опыт Евросоюза показывает, что общая валюта снижает издержки конвертации. Учитывая, что товарооборот с Россией составляет 45 % всего товарооборота Беларуси, суммарный эффект будет ощутим. Кроме того, валютный союз мог бы облегчить движение капитала между странами-членами, что очень важно в условиях приватизации и дефицита инвестиций. Единая валюта позволила бы во взаимных расчетах пользоваться ею, а свободно конвертируемую валюту сохранить для оплаты импорта товаров и услуг из третьих стран и пополнения валютных резервов, снизить процентные ставки. Она позволила бы создать единую систему расчетов, что значительно ускорило бы расчеты внутри союза.

Таким образом, из схожести макроэкономических показателей, процесса унификации законодательств, постепенного выхода на равные цены на энергоносители следует, что на данном этапе экономики практически готовы к введению единой валюты. Общая валюта увеличила бы приток инвестиций, торговлю с членами ЕЭП, позволила бы снизить процентные ставки, в перспективе могла бы стать свободно конвертируемой валютой, однако лишила бы Беларусь важного инструмента управления экономикой. Кроме того, Казахстан, имеющий наиболее стабильную валюту, не торопится отказываться от своей денежной единицы в пользу менее стабильной. Наилучшим вариантом на данном этапе могло бы стать использование во взаимных расчетах национальных денежных единиц либо введение единой расчетной единицы по примеру ЭКЮ. Это позволило бы получить большую часть положительных эффектов, избежав при этом полной потери самостоятельности и усиления экономической зависимости от партнеров.

Литература

1. Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : <http://www.stat.kz/Pages/default.aspx>. — Дата доступа : 16.03.2012.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>. — Дата доступа : 16.03.2012.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main2.php>. — Дата доступа : 16.03.2012.

Интернет-маркетинг и перспективы его развития в Республике Беларусь

*Слонимская В. И., студ. IV к. БГЭУ,
науч. рук. Демченко Е. В., канд. эк. наук, доц.*

Интернет-маркетинг (англ. internet marketing) — это использования всех методов традиционного маркетинга в интернете, затрагивающая основные элементы маркетинга: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основной целью этого вида маркетинга является получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта [1, с. 256].

Интернет-маркетинг появился в начале 1990-х годов, когда информация о различных товарах и услугах стала размещаться на текстовых сайтах. Сейчас интернет-маркетинг — это намного больше, чем продажа программных продуктов, сейчас идет торговля информационным пространством, товарами, услугами и т. д.

Сегодня интернет-маркетинг развивается высокими темпами, опережая традиционные виды маркетинга. Он завоевывает все большую популярность не только у бизнеса, но и у обычных пользователей, которые хотят сделать эффективный веб-сайт или блог. Тем не менее в развитых странах, затраты на интернет-маркетинг и рекламу составляют около 5 % от общих рекламных затрат.

По состоянию на конец 2011 г. общее количество пользователей интернета в Беларуси составило более полутора миллиона человек. Интернет-маркетинг в нашей стране активно развивается в различных сферах экономики. Его активно применяют в как сфере бизнеса, так и в государственном секторе особенно при желании экспортировать отечественную продукцию за рубеж.

Интернет-маркетинг в значительной степени повлиял и на банковскую индустрию Республики Беларусь. Все большее количество банков предлагают свои услуги в режиме онлайн. Онлайн-банкинг является более удобным для клиента, так как избавляет от необходимости посещать каждый раз банк или его филиалы. В США на сегодняшний день около 50 миллионов человек пользуются услугами онлайн-банкинга. В Беларуси подобную услугу предоставляют своим клиентам только 11 банков, но в будущем их число значительно возрастет.

Эффект на рекламную индустрию был и остается огромным. В течение всего нескольких лет объем онлайн-рекламы стремительно вырос и достиг десятков миллиардов долларов в год. Рекламодатели начали активно менять свои предпочтения, и сегодня в развитых странах интернет-реклама уже занимает большую рыночную нишу, чем наружная реклама. Развитие онлайн-рекламы в Беларуси характеризуется существенным подъемом в последние

годы, появлением ряда новых услуг рекламных агентств, а также появлением незначительного числа специалистов в данной области.

Самое большое влияние интернет-маркетинг в Беларуси оказал на торговлю. В 2011 году в нашей стране было зарегистрировано 3700 интернет-магазинов, их товарооборот составил 231,6 млрд рублей. Однако в 2012 году прогнозируется снижение количества подобных магазинов по причине высокого уровня конкуренции, существующего в данном сегменте рынка.

Сегодня многие предприятия обращаются к интернет-маркетингу с целью привлечения большего количества клиентов, улучшения качества продукции (услуги), а также поиска зарубежных партнеров. В Беларуси активно появляются организации, оказывающие различные услуги в сфере интернет-маркетинга. В 2011 году объем рынка рекламы в интернете составил 6 млн долл. Ситуация на рынке маркетинга в Беларуси в значительной степени зависит от общего экономического состояния в стране. По прогнозам аналитиков, в 2012 году рынок интернет-рекламы вырастет на 25 %.

Чтобы успешно развивать маркетинг в сети интернет в Беларуси необходимо решить ряд проблем:

- разработать законодательство в сфере оказания интернет-услуг;
- требуется большое количество профессиональных интернет-маркетологов, которые хорошо владеют спецификой белорусского рынка;
- обеспечить активное развитие малого бизнеса в данной сфере.

Только при решении данных проблем интернет-маркетинг в Республике Беларусь достигнет больших высот.

Литература

1. Халлиган, Б. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов / Б. Халлиган. — М. : «Диалектика», 2010. — 456 с.

Отражение логистических затрат в налоговом учете

*Филимонова О. В., студ. IV к. БГЭУ,
науч. рук. Везубова Т. А., канд. эк. наук, доц.*

Логистика представляет собой науку о планировании и контроле материальных и нематериальных операций, совершаемых в процессах доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя, передачи, хранения и обработки соответствующей информации, а также об управлении этими процессами [1]. Основные направления развития национальной логистической системы закреплены в

Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года [2].

Основная задача логистики — оптимизация затрат на доставку товара необходимого качества и ассортимента в необходимом количестве в нужное время в нужное место. Наибольший удельный вес в логистических затратах занимают транспортно-заготовительные, складские и управленческие. Следовательно, при определении прибыли от реализации приобретенных товаров необходимо уделить должное внимание исчислению и распределению данных видов затрат. Рассмотрим налоговый учет логистических затрат в разрезе транспортно-заготовительных расходов.

Согласно подпункту 2.2 статьи 130 Налогового кодекса Республики Беларусь при определении прибыли от реализации приобретенных товаров отражаются затраты, приходящиеся на фактически реализованные товары [3]. Затраты, приходящиеся на фактически реализованные товары, определяются как разница между суммой затрат, сложившихся за налоговый период с учетом переходящих остатков на начало периода, и суммой затрат, относящихся к остаткам товаров на конец налогового периода. Отметим, что сумма затрат, относящихся к остаткам товаров на конец налогового периода, будет определяться исходя из стоимости товаров, оставшихся на конец периода не реализованными, и средней доли затрат за налоговый период. Средняя доля затрат за налоговый период представляет собой отношение суммы затрат, сложившихся за налоговый период с учетом переходящих остатков на начало этого периода, к сумме стоимости товаров, реализованных в течение периода, и стоимости товаров, оставшихся на конец периода не реализованными [3].

Осуществляя налоговый учет логистических затрат, необходимо принимать во внимание метод признания выручки от реализации товаров, работ, услуг, закрепленный учетной политикой предприятия.

В случае если учетной политикой организации закреплено отражение выручки от реализации товаров по оплате отгруженных товаров, то при распределении затрат остатки товаров определяются с учетом товаров, отгруженных, но не оплаченных.

Если же учетной политикой организации предусмотрен метод признания выручки от реализации по мере отгрузки товаров, то целесообразно списывать в дебет счета 90 «Реализация» все транспортные расходы по доставке товаров покупателям без распределения по мере отгрузки товаров и признания выручки.

В первом случае распределению на сумму затрат, приходящихся на фактически реализованные товары, и сумму затрат, относящихся к остаткам товаров на конец налогового периода, будут подлежать транспортные расходы (если не планируется их включение в цену приобретения товара) и проценты

по кредитам, займам, включаемые в затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг).

Распределение транспортных расходов в целях налогового учета целесообразно производить не реже 1–2 раз в год, и в конце отчетного года — за весь год.

Поскольку транспортно-заготовительные расходы, как правило, занимают высокий удельный вес в структуре расходов торгово-производственных предприятий, то было бы целесообразно при выработке учетной политики бухгалтерам принять во внимание метод распределения затрат, предусмотренный Налоговым кодексом, с целью сближения бухгалтерского учета с налоговым и оптимизации выполняемых учетных работ.

Литература

1. Методологические основы логистики. Подходы к определению логистики [Электронный ресурс] / Startlogistic.ru. — Режим доступа: <http://startlogistic.ru/metod/podhod/>. — Дата доступа : 10.04.2012.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29.08.2008 № 1249 «О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года» (в ред. постановлений Совмина от 16.12.2008 № 1943, от 13.01.2010 № 27, от 16.07.2010 № 1066, от 18.10.2010 № 1513, от 19.01.2011 № 59, от 08.06.2011 № 737, от 28.08.2011 № 1143, от 02.09.2011 № 1179, от 23.12.2011 № 1729) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 (в ред. Законов Республики Беларусь от 15.10.2010 № 174-3, от 10.01.2011 № 241-3, от 13.12.2011 № 325-3, от 30.12.2011 № 330-3, от 04.01.2012 № 337-3) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011.

Психологические аспекты формирования эффективной команды

*Худницкий И. О., студ. 1 к. БГУ,
науч. рук. Плескачева Н. М., канд. психол. наук, доц.*

В наше время все более актуальным становится понятие работы в команде. На фирмах и предприятиях все больше уделяют внимание созданию эффективной команды, что в итоге приводит к более продуктивной работе и доходности. В результате взаимодействия людей в команде появляется возможность за довольно короткий промежуток времени достичь гораздо более высоких результатов, чем работая поодиночке. Ответственность за внедрение командной культуры в организации лежит на ее лидерах. В их обязанности входит задача создать такую обстановку, в которой сможет процветать

командная работа. Эффективные лидеры команд понимают, что главным фактором успеха является гармоничное использование коллективных навыков всей команды. В хорошо отлаженном коллективе все обязанности распределены между членами команды, где каждый занимается тем, что умеет делать лучше всего, а недостатки навыков компенсируются коллегиальными усилиями. Однако в большинстве случаев профессиональная деятельность тесно связана с конкуренцией, поэтому важной составляющей умения работать в команде является толерантность человека, его способность избегать возникновения конфликтов. Существует большое количество психологических факторов, которые необходимо учитывать при подборе кандидатов и создании эффективной команды [1, 2].

Одним из таких психологических факторов, который влияет на команду, является темперамент. Темперамент проявляется в таких характеристиках деятельности, поведения и общения человека, как скорость, выносливость и степень открытости. Следующим фактором являются стилевые особенности мыслительной деятельности. Различают следующие пять типологий стилевых особенностей мыслительной деятельности: аналитики, прагматики, реалисты, идеалисты и критики. Эти аспекты очень важны при подборе людей в команду, т. к. каждому из типов темперамента, каждому из стилевых особенностей мыслительной деятельности, свойственны свои характерные черты поведения, принятия решений и взаимодействия с людьми. Поэтому при подборе людей в эффективную команду необходимо учитывать факторы, влияющие на атмосферу, которая в команде должна быть положительной, открытой и дружественной, что приводит, как установлено, к восприимчивости команды как «второй семьи» [3].

В качестве инструмента кадровой работы, проводятся социально-психологические исследования. Наиболее эффективным современным методом тестирования является тест Мередит Белбин, эффективность которого была не раз отмечена при работе с проектными командами. Каждый член рабочей группы играет двойную роль. Первая роль — функциональная, вторая гораздо менее очевидна, однако именно она важна для успешной деятельности группы. В данном тесте описано восемь командных ролей, которыми характеризуется все ролевое разнообразие группы. «Коллективист» оказывает «сглаживающее» воздействие на команду: его присутствие улучшает моральный климат и повышает степень сотрудничества между членами команды. Основное назначение «мыслителя» в команде — привнесение новых и оригинальных идей. «Исследователь ресурсов» — это член команды, как и «мыслитель», ориентированный на предложение новых идей, однако способ генерации идей и сам характер отличны от аналогичных у «мыслителей». «Мыслитель» и «исследователь ресурсов», редко являются теми людьми, которые способны оценить выгоду от своих идей и их последствия. Здесь на передний план и выходит «оценивающий». «Оценивающий» не проявляет

себя в команде до тех пор, пока не приходит время принятия важных решений, тогда он трезво оценивает различные варианты решений, принимая во внимание все факторы. Основным качеством «исполнителей», отражающим их установки и характер, является дисциплинированность, другие же природные способности или интеллект почти всегда вторичны. Им присущ практичный и реалистичный подход к выполнению работы. Эффективны как организаторы и администраторы. В группе «формирователи» выступают как побудители к действию. «Формирователи» успешны в ситуациях, характеризующихся «политической сложностью», сдерживающей движение вперед. Это ситуации, в которых проблемы требуют согласованных действий на разных уровнях. «Председатель» — человек, знающий, как использовать ресурсы, исключительно адаптивный при общении с людьми, но в то же время никогда не теряющий контроля над ситуацией и способности принимать самостоятельные решения. Об успехе команды, как правило, судят по окончательным результатам ее работы. При этом многие люди почти патологически не могут довести начатое ими до конца, и умение завершать начатое является достаточно редким качеством. «Доводящие до конца» — это люди, обладающие этим качеством в полной мере. «Доводящие до конца» ориентированы на выполнение обязательств, а не на эффектный и громкий успех. Наличие в команде людей, личностные характеристики которых охватывают диапазон качеств, необходимых для того, чтобы все восемь ролей могли быть реализованы, создает предпосылки для эффективного партнерского взаимодействия, обеспечивающего наивысшие результаты трудовой деятельности, соответствующие интересам команды [4].

Литература

1. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://planetahr.ru/publication/1706>.
2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2010/03/01/rabota_v_komande.html.
3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2005/03/04/psikhologicheskaja_sovmestimost_v_komande.html.
4. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.7ya.ru/article/Metodika-raspredeleniya-rolej-v-komande/>.

Трайвертайзинг — новый тренд в коммуникациях

*Цалко М. П., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Щербич Г. А., канд. эк. наук, доц.*

Провести эффективную рекламную кампанию, затратив сравнительно небольшие средства, становится все сложнее. Непросто позиционировать товар и услугу так, чтобы потребитель выбрал именно их из аналогичных.

Для достижения этой цели и служат различные BTL-мероприятия, с помощью которых можно представить новый товар, выделить его в сознании покупателей и спровоцировать его приобретение. К таким мероприятиям относится и новое направление в коммуникациях — трайвертайзинг. Сейчас трудно уже вспомнить, кому первому пришла идея предложить клиенту прокатиться на автомобиле, чтобы решить, стоит его покупать или нет. Но это не есть сама бизнес-идея. Настоящий бизнес начался с тест-драйва товара и «родился» гораздо позже. Это, можно сказать, целое рекламное направление, и название ему — tryvertising.

Трайвертайзинг — это новый рекламный тренд, используемый в рекламе и продвижении товаров. И производители, и ритейлеры используют его как в своих целях, так и в целях покупателей. Каждый из нас не раз сталкивался с проблемой выбора, к примеру, плеера. Множество фирм, у каждой еще несколько моделей, а как определиться, если нужна лишь одна? Естественно, только в процессе использования, и никакой продавец своими консультациями не поможет сделать лучше выбор, нежели сделаете его вы в процессе тестирования.

Итак, слово tryvertising является составным от try (попробуй) и advertising (реклама). Суть трайвертайзинга заключается в том, чтобы потребитель имел возможность заранее попробовать продукт в деле, прежде чем купить его. При этом иногда цель трайвертайзинга не сводится к тому, чтобы побудить конкретного клиента к покупке. Задачей компании становится сделать все возможное для того, чтобы тестеру понравился продукт и он оставил о нем положительный отзыв или стал рекомендовать друзьям [1].

В некоторых областях трайвертайзинг используется давно. Например, при продаже автомобилей почти все салоны предлагают тестовую поездку. В интернете существует целый класс программного обеспечения под названием shareware. Суть заключается в том, что вы можете скачать программу из сети, и совершенно бесплатно пользоваться всеми ее возможностями в течение 30 дней. Потом программа перестанет работать, и вам надо будет решить — приобрести ее, чтобы использовать дальше, или удалить [1].

В обоих приведенных выше примерах виден трайвертайзинг в случае, когда потребитель заранее ищет данный товар. Однако это не единственный вид трайвертайзинга. Есть ситуации, когда товар сам доставляется к потребителю на пробу.

В настоящее время по всему миру набирают популярности магазины, где купить ничего нельзя, а вот попробовать — пожалуйста. Цель их создания — работа по принципу трайвертайзинга, то есть реклама и продвижение товара. В таком заведении будущий потребитель может попробовать новый вид кетчупа, примерить обувные новинки, оценить технические возможности нового iPhone и т. д. Яркими примерами таких магазинов являются японский Club C и Sampleplaza в Шанхае [2].

Рассмотрим основные причины, которые привели к сегодняшней популярности трайвертайзинга:

- большое количество рекламы;
- более опытные потребители. Сегодня потребители стали гораздо менее восприимчивы к рекламе. Они уже испробовали огромное количество товаров из разных областей. И нет ничего удивительного в том, что потребители хотят сначала оценить качество продукта лично, прежде чем купить его;
- изобилие товаров;
- новые впечатления. Люди всегда готовы попробовать что-то новое. Однако решение о покупке товара лучше принимать после того, как вы уже испробовали его;
- открытость. С развитием социальных сетей и блогов любой человек в считанные минуты может найти в сети массу отзывов о тех или иных продуктах. Часто потребители принимают решения о покупке, руководствуясь мнениями других, даже не знакомых им людей.

Для Беларуси такое направление, как трайвертайзинг является относительно новым. В нашей стране перечень товаров, которые покупателям дают «на пробу», ограничивается парфюмерией и косметикой, аудио- и видеотехникой и автомобилями. В то же время в Беларуси, как и в других странах, наблюдается тенденция к развитию данного направления. Трайвертайзинг, на наш взгляд, ждет самое радужное будущее. Пока еще тренд набирает популярность, но в будущем мы все чаще будем видеть его в своей жизни. И это хорошо. Реклама становится менее эффективной. И производители стараются завоевать наше внимание при помощи продукта. А значит, они будут уделять больше внимания его качеству. От этого выиграют все.

Литература

1. Гладченко, А. Трайвертайзинг. Подробный взгляд / А. Гладченко // BizTimes [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1087>. — Дата доступа : 17.03.2012.
2. ТРАЙВЕРТАЙЗИНГ — 5 абзацев о главном // PressLook [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://presslook.com.ua/blog/3/>. — Дата доступа : 17.03.2012.

Роля глобальних гарадоў у сусветнай гаспадарцы XXI стагоддзя

*Цітоў А. М., студ. III к. БДУ,
наук. кір. праф. Анціпава К. А., д-р геагр. навук*

Буйныя гарады ўвесь час знаходзяцца ў цэнтры ўвагі спецыялістаў самых розных галін ведаў, у тым ліку з'яўляюцца традыцыйным даследчым

полем сацыяльна-эканамічнай геаграфіі. У апошнія дзесяцігоддзі павышаны навуковы інтарэс выклікае развіццё гарадскіх сістэм у кантэксце імклівага ходу агульнапланетарных працэсаў.

З развіццём урбанізацыі сусветнай сістэмы ўсё большую вагу набываюць так званыя сусветныя або глабальныя гарады, якія фарміруюцца як важнейшыя вузлавыя пункты светагаспадарчых сувязяў і адносін. Раскрыццё заканамернасцяў фарміравання глабальных цэнтраў як геаэканамічных сістэм — шлях да разумення і прадказання трансфармацый усёй сусветнай урбаністычнай сістэмы.

У залежнасці ад ступені ўплыву на сусветную эканоміку глабальныя гарады згодна класіфікацыі П. Тэйлара (група GaWC) падзяляюцца на тры рангі — альфа, бэта, гама, і адзін ранг дэльта, які прадстаўлены глабальнымі гарадамі, якія фарміруюцца сёння і збіраюцца стаць такімі ў перспектыве. У цяперашні час у свеце выдзелена 55 глабальных гарадоў першых трох рангаў і 67 дэльта-гарадоў [1]. З прычыны найбольшага ўплыву і выканання непарапартыйна вялікіх у сусветным маштабе эканамічных функцый асаблівай увагі заслугоўваюць альфа-гарады, або вядучыя. Аналіз месца і ролі дадзенага класа гарадоў у структуры светагаспадарчай сістэмы з'яўляецца мэтай гэтага даследавання.

Для таго каб ацаніць ролю сусветных гарадоў у сусветнай супольнасці, амерыканскім эканамістам Дж. Фрыдманам ў 1980-х гадах былі прапанаваны крытэрыі вызначэння глабальнага горада: 1) горад павінен валодаць значным дэмаграфічным патэнцыялам (як правіла, больш за 10 млн чал.); 2) горад павінен быць месцам канцэнтрацыі штаб-кватэр буйнейшых транснацыянальных кампаній (ТНК), што ўваходзяць у Global-500 і міжнародных эканамічных і геапалітычных арганізацый; 3) горад павінен з'яўляцца сусветным фінансавым цэнтрам, важным у сусветным маштабе цэнтрам апрацоўчай прамысловасці, буйным транспартным і камунікацыйным вузлом міжнароднага значэння; 4) гораду неабходна мець высокаразвітую сферу дзелавых паслуг; 5) сусветныя гарады валодаюць пэўнай незалежнасцю ад нацыянальнага палітычнага кіраўніцтва і пастаянна нарошчваюць магчымасць актыўна дзейнічаць на міжнароднай арэне [1]. Для выяўлення ролі вядучых гарадоў у сучаснай сістэме сусветнай гаспадаркі намі былі праведзены разлікі асноўных эканамічных паказчыкаў, якія ў далейшым дазволілі ўсталяваць вялікую значнасць альфа-гарадоў у міжнароднай супольнасці (табл. 1).

Такім чынам, дзесяць вядучых глабальных гарадоў вырабляюць амаль 9 % сусветнай прадукцыі, дзе пражывае амаль 2 % насельніцтва планеты, знаходзіцца звыш чвэрці ўсіх штаб-кватэр буйнейшых сусветных ТНК, праз іх праходзяць велізарныя патокі пасажыраў і грузаў, а іменна 11,4 % сусветнай колькасці пасажыраў, якія выкарыстоўваюць паветраны транспарт, і

22,7 % сусветнага аб'ёму грузаперавозак. У светагаспадарчай сістэме сярод усіх вядучых гарадоў 2 з'яўляюцца прадстаўнікамі краін, якія развіваюцца (Ганконг, Сінгапур), маючыя патэнцыял, які не ўступае высокаразвітым краінам. Сярод глабальных гарадоў ХХІ ст. найбольш значнымі прыкметамі глабальнасці валодае Токіа, а найменшымі — Мілан.

Табліца 1 — Сусветнагаспадарчыя характарыстыкі глабальных гарадоў, 2010 г. [складз. аўт. па 2, 3]

Вядучыя глабальныя гарады	Аб'ём ВУП па ППЗ (млрд дал.)	Доля ад сусветнага ВУП (%)	Дэмаграфічны патэнцыял агламерацыі (млн чал.)	Доля ад сусветнага насельніцтва (%)	ВУП па ППЗ на душу насельніцтва (тыс. дал.)	Колькасць штаб-кватэр ТНК	Доля ад агульнасусветнай колькасці штаб-кватэр ТНК (%)	Аб'ём авіяперавозак			
								Грузы (млн т.)	Доля ад агульнасусветнага аб'ёму грузавых авіяперавозак (%)	Пасажыры (млн чал.)	Доля ад агульнасусветнага аб'ёму пасажырскіх авіяперавозак (%)
Токіа	1 479	2,1	36,7	0,53	41,3	47	9,4	0,8	1,0	64,2	1,4
Нью-Ёрк	1 406	2,0	18,9	0,27	73,3	20	4,0	1,3	1,6	46,5	1,0
Лондан	565	0,8	11,9	0,17	65,8	22	4,4	1,6	1,9	65,9	1,4
Парыж	564	0,8	11,1	0,16	56,9	25	5,0	2,4	2,9	58,2	1,3
Лос-Анджэлес	792	1,1	12,8	0,19	56,3	2	0,4	1,8	2,2	59,1	1,3
Чыкага	574	0,8	9,5	0,14	63,3	3	0,6	2,1	2,5	66,8	1,4
Ганконг	320	0,5	7,1	0,10	45,1	4	0,8	4,2	5,1	50,3	1,1
Сінгапур	215	0,3	4,8	0,07	44,7	1	0,2	1,8	2,2	42,0	0,9
Франкфурт-на-Майне	140	0,2	2,3	0,03	66,1	4	0,8	2,3	2,8	53,0	1,1
Мілан	136	0,2	3,1	0,04	87,8	3	0,6	0,5	0,6	21,4	0,5
Усяго	3306	8,8	118,2	1,72	28,0	131	26,2	18,8	22,7	527,4	11,4
Свет	69 620	100,0	6892,0	100,00	10,1	500	100,0	82,9	100,0	4652,0	100,0

Літаратура

1. Слука, Н. А. Градоцентрическая модель мирового хозяйства / Н. А. Слука. — М., 2005. — 168 с.
2. CNN Money / A Service of CNN, Fortune & Money [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.money.cnn.com/magazines/fortune>. — Date of access : 14.03.2012.
3. Airports council international [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.airports.org/cda/aci_common/display/main/aci_content07_banners.jsp?zn=aci&cp=1_725_2_. — Date of access : 16.03.2012.

Кластерно-сетевая регионализация

*Цыртков А. В., магистрант АУнПРБ,
науч. рук. Алехин Д. И., канд. соц. наук*

В Республике Беларусь системные исследования в области кластеров и кластерного подхода не проводились, несмотря на глубокую проработку отдельных аспектов в трудах отечественных ученых. Например, технологические кластеры рассматривали В. Ф. Байнев, Н. И. Богдан, С. Г. Галуза, А. В. Марков, И. А. Михайлова-Станюта, М. В. Мясникович, Л. Н. Нехорошева, П. Г. Никитенко. Преимущества территориально-производственных комплексов и корпоративно-кластерной структуры экономики обосновывали в своих исследованиях Я. М. Александрович, А. А. Быков, С. С. Полоник, В. В. Пинигин. Вопросы государственно-частного партнерства и социального капитала исследовали И. В. Новикова, В. С. Фатеев [1].

Принципиальным становится вопрос отношения к взаимодействию традиционных моделей индустриальных кластеров М. Портера с современными сетевыми организационными экономическими моделями [2]. Как известно, кластерный подход эффективно минимизирует производственные, транспортные и другие издержки в пределах конкретных национальных экономик, в то время как сетевые модели дают возможность существенно снижать все виды производственных и непроизводственных издержек на различных уровнях активизации экономической деятельности — глобальной, международной, региональной, специализированной локальной. Здесь мы должны обратить внимание на существенный аспект — производственные структуры сетей территориально могут, в значительной степени, быть рассредоточены. Кроме того, сетевая экономика — это продукт переходного периода индустриальной эпохи в постиндустриальную. Ее же отличительной чертой является дематериализация производства [3].

Кластеры можно рассматривать как одну из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа. Они представляют собой сеть, охватывающую широкий спектр социально-экономических аспектов. Являясь след-

ствием территориально-отраслевого деления общественного воспроизводства, кластеры реально воплощают идеологию сетевого подхода.

Предпринимательские сети отнюдь не всегда столь масштабны. Они могут объединять представителей малого и среднего бизнеса, интегрировать деятельность малых предприятий различного профиля в сферу деятельности представителей крупного бизнеса.

Предпринимательские сети не подвержены жесткой привязке к территориальным параметрам, могут иметь локальный характер, а «подвижность» их масштабов позволяет обеспечивать большую гибкость, адаптивность и мобильность предпринимательской деятельности.

Кластеры, в сравнении с предпринимательскими сетями, объединяют значительно более широкий круг участников, в том числе институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики, а также высшие учебные заведения и научные организации. Они агрегируют принципы как отраслевого, так и регионального (межотраслевого) объединения участников, основанного на вертикальных взаимоотношениях между разнородными фирмами и на взаимодействии инновационных процессов с быстроменяющимся характером рыночных отношений.

Итак, кластер — это отраслевое, территориальное и добровольное объединение предпринимательских структур, которые тесно сотрудничают с научными (образовательными) учреждениями, общественными организациями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции, работ или услуг и содействия экономическому развитию региона. В кластер входят многочисленные организации смежных, взаимодополняющих отраслей и другие структуры, которые играют важную роль в создании конкурентной среды: университеты и исследовательские учреждения, организации, осуществляющие подготовку кадров — и отвечают за информационное, и техническое обеспечение, торговые ассоциации и др. Подобные объединения оказывают положительное влияние не только на отдельные организации, но и на экономику региона в целом [4].

Для того чтобы кластер состоялся как жизнеспособная, самодостаточная, успешная и эффективная организация, необходимо наличие следующих основных условий (Концепция «5-И» М. Войнаренко) [5]:

- ИНИЦИАТИВА — инициативные и влиятельные люди из числа предпринимателей, структур власти, общественных организаций, учебных заведений и научных организаций, способные своим авторитетом, умом, организаторскими способностями и знаниями сплотить, заинтересовать и на деле доказать полезность кластеров как для самих их членов, так и для региона;

- ИННОВАЦИИ — новые технологии в организации производства, сбыта, управления, финансирования, способные открыть новые возможности в конкурентной борьбе;

– **ИНФОРМАЦИЯ** — через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, которая становится движущей силой деловой активности. Формируется единое информационное пространство;

– **ИНВЕСТИЦИИ** — участие в новых инвестиционных проектах. Опыт развитых стран свидетельствует, что кластеры привлекают гораздо больше инвестиций, чем отдельные компании;

– **ИНТЕГРАЦИЯ** — производство и реализация комплектующих изделий, оборудования, инструмента, технологий, ноу-хау и других нематериальных активов, созданных по заказу головной организации предпринимательской сети, предназначены для изготовления конкурентной продукции и не могут быть реализованы на свободном рынке для широкого круга потребителей;

– **ИНТЕРЕС** — обеспечивает основное условие жизнедеятельности предпринимательской или общественной структуры, предполагающей наличие заинтересованности участников кластерных объединений и получение ими определенной экономической выгоды.

Экономические связи, лежащие в основе создания кластеров, основаны на долгосрочных контрактах (в отличие от холдингов, базирующихся на имущественных интересах) и осуществляются на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий между различными бизнес-субъектами и их симбиозной взаимозависимости, определяемой принципом синергизма [6]. Такие объединения позволяют малым организациям сочетать преимущества малых форм предпринимательства и крупных производств [7]. Между фирмами, принадлежащими разным собственникам, возникает родство при сохранении каждой из них своей автономности.

Следует отметить, что кластерно-сетевая регионализация является современной формой интеграции предприятий, способной повышать конкурентные преимущества каждой фирмы-участницы кластера. Международный опыт свидетельствует о высокой эффективности функционирования данной формы. Перспективность создания кластеров в белорусских условиях, на наш взгляд, несомненна, поскольку они позволяют на основе объединения бизнеса, науки и органов власти существенно повысить качество производимой продукции и снизить издержки, что в настоящий момент является важным и необходимым условием обеспечения конкурентоспособности белорусской продукции на мировом рынке.

Литература

1. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства. — Витебск : УО «ВГТУ», 2009.

2. Кузич, А. Е. Сетевая природа глобализирующегося мира / А. Е. Кузич, В. В. Петров // Ворота в глобальную экономику / пер. с англ. — М. : ФАЗИС, 2001. — С. X–XXIV.

3. Современное управление развитием хозяйственных систем: теоретический аспект [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.fpa.su/gosudarstvennoe-stroitelstvo-i-pravo/sovremennoe-upravlenie-razvitiem-hozyaystvennyh-sistem-teoreticheskiy-aspekt-rotov-k-v.html>. — Загл. с экрана.

4. Соколенко, С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерство. Кластеры: Укр. Контекст. — Киев : Логос, 2002.

5. Авдашева, С. Б. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах / С. Б. Авдашева, В. Дементьев // Российский Экономический журнал. — № 1, 2000.

6. Асаул, А. Н. Роль европейского сотрудничества в развитии новых производственных систем // Науч. тр. Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России (Ежегодное Собрание членов Международного Союза экономистов «Роль и место европейского сотрудничества в развитии мировой экономики». Германия—Австрия—Словакия—Венгрия, 17.10.2003—26.10.2003). — Т. 13. — М.; СПб., 2004.

7. Асаул, А. Н. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне / А. Н. Асаул, И. В. Денисова // Науч. труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. — Т. 11. — М.; СПб, 2002. — С 211—221.

Ценовая дискриминация: виды и примеры

*Шерементьева А. С., студ. I к. БГЭУ,
науч. рук. ст. преп. Яхницкая Н. А.*

Часто мы сталкиваемся с такой ситуацией, когда продавец на одну и ту же продукцию для разных покупателей устанавливает различные цены. Такое явление называется ценовой дискриминацией. Термин «дискриминация» образован от латинского *discriminatio*, что означает различие, различение. Ценовая дискриминация — поведение продавца на рынке в условиях несовершенной конкуренции, когда он устанавливает разные цены на одинаковый товар. Условием ценовой дискриминации является наличие у продавца возможности разграничения покупателей по эластичности их спроса на конкретный товар, что позволяет запрашивать у покупателей с высокой эластичностью большую цену. При этом ценовой дискриминацией различия в ценах можно называть только в том случае, если эти различия не связаны с издержками. Ценовую дискриминацию очень тяжело осуществить на практике. Для того чтобы ценовая дискриминация была эффективной — способствовала росту прибыли, — продавец должен выполнять следующие условия.

1. Наличие у продавца рыночной власти. Фирма должна иметь контроль на цену своей продукции (обладать монопольной властью). Если продавец

не обладает определенной степенью влияния на рынок, то его решения никоим образом не могут повлиять на действия покупателей, на рыночную цену и на получаемую ею прибыль.

2. Способность продавца отделить одну группу потребителей от другой в соответствии с разной готовностью потребителей платить за товар. Если он собирается осуществлять ценовую дискриминацию, то он должен произвести селекцию потребителей на группы.

3. Способность продавца исключить арбитраж — перепродажа товара со стороны потребителей, покупающих его по низкой цене, потребителям, покупающим его по высокой цене.

Различают три степени ценовой дискриминации. Я попытаюсь рассмотреть каждую из них и привести пример.

1. Ценовая дискриминация первой степени (или совершенная ценовая дискриминация) имеет место, когда каждая единица товара продается фирмой по цене спроса, т. е. по максимально возможной цене, которую готов заплатить покупатель. Иногда такую политику называют ценовой дискриминацией по доходам покупателя.

Пример: возьмем парикмахера, практикующего в маленьком городке. В городе он единственный парикмахер (следовательно, монополист), и он может назначать своим клиентам разные цены в зависимости от их способности платить (ведь он прекрасно знает каждого человека и его доходы).

Еще одним ярким примером ценовой дискриминации первой степени является ценообразование на многих рынках в Турции. Там продавцы устанавливают на свои товары достаточно высокие цены, но, несмотря на это, к каждому покупателю у них свой, персональный подход. Все зависит от национальности и пола покупателей. Цены для немцев в Турции на 30 % выше. Если в магазин заходит парень с девушкой то цена вырастает на минимум на 10–15 %. Если девушка заходит одна, то первоначальная цена будет ниже.

2. Ценовая дискриминация второй степени предполагает назначение различных цен в зависимости от объема покупки, так что связь между объемом продаж и общими доходами монополиста носит нелинейный характер. Ценовая дискриминация второй степени включает в себя количественные скидки, качественную дискриминацию, связанные продажи, продажу товаров наборами, временную дискриминацию.

Пример: часто производители применяют ценовую дискриминацию, предлагая покупателям товарные наборы. Продажа товаров в наборах может быть обусловлена несколькими причинами. Во-первых, экономией на издержках, когда оказывается легче продать несколько скрепленных друг с другом товаров, чем каждый товар отдельно. Во-вторых, взаимодополняемостью товаров. Также может оказаться выгоднее продавать товары в наборе из-за сильного разброса предпочтений разных потребителей, например, па-

кет программ Microsoft Office: одни пользователи активно используют Excel, но совсем не пользуются Access, а другие — наоборот.

3. Ценовая дискриминация третьей степени осуществляется на основе сегментации рынка и выделения некоторого количества групп покупателей (сегментов рынка), каждой из которых продавец назначает свои цены.

Пример: бесплатный проезд в Минске в городском транспорте для студентов.

Литература

1. Кэмпбелл Р. Маконелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс, 2002 г
2. 50 Лекций по микроэкономике / под ред. В. Гальперина. — В 2-х т. — 2004.
3. Есипов, В. Е. Цены и ценообразование. — СПб, 2001.

РАЗДЕЛ II. ПРАВО И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

О значении правового аудита при привлечении иностранных инвесторов

*Богданова А. М., студ. IV к. ВГУ им. П. М. Машерова,
науч. рук. преп. Шавров А. Л.*

На сегодняшний день Республика Беларусь является активным участником правовых отношений в области привлечения иностранных инвестиций. Политика Республики Беларусь направлена не только на заключение выгодных договоров с потенциальными партнерами инвестиционных правоотношений, но и на правовую защиту обеих сторон при реализации данных отношений.

Особое внимание при привлечении иностранных инвестиций следует обращать не только на источник инвестирования, но и на потенциальный объект иностранного инвестирования. В данном случае речь идет о правовой защищенности обеих сторон при реализации инвестиционных проектов.

Правовой аудит — это процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования, слияния или поглощения, включающая в себя независимую оценку объекта инвестирования и инвестиционных рисков.

Таким образом, целью данной работы является рассмотрение вопроса о значении и целесообразности проведения правового аудита при осуществлении инвестиционной деятельности.

Правовому аудиту могут быть подвергнуты как отдельные объекты и права на них (права на недвижимое имущество), так и сложные объекты, включающие совокупность различных прав и обязательств (предприятие как имущественный комплекс). Как правило, юридическая проверка осуществляется до и с целью совершения какой-либо серьезной сделки.

В ходе проведения подобной проверки деятельность объекта инвестирования исследуется на предмет соответствия требованиям законодательства и производится оценка риска возможных претензий со стороны контрагентов и государственных органов. Целью в данном случае является установление юридических фактов, касающихся объекта проверки и его активов, определение юридических рисков, потенциально могущих повлиять на экономическую составляющую хозяйственной деятельности объекта проверки в будущем. Таким образом, данная проверка, всесторонне исследуя предприятие,

дает наиболее полную и достоверную информацию субъекту капиталовложения.

Проведение правового аудита возможно по следующим направлениям: анализ учредительных документов, их юридического статуса; анализ решений коллегиальных органов управления и основных доверенностей; анализ основных сделок с акциями (долями) общества, сведения об акционерах, их имущественных и неимущественных правах; анализ правомерности деятельности: наличие необходимых лицензий, разрешений, сертификатов и возможность их продления/отзыва.

Таким образом, при проведении данной проверки готовятся рекомендации по снижению выявленных рисков и делается их правовая оценка. По результатам достоверной и исчерпывающей информации можно сделать вывод о принятии решений, касающихся осуществления инвестиционной деятельности относительно конкретно выбранного объекта. Также возможно рассмотреть и вопрос защиты самого объекта инвестирования, увеличения стоимости данного объекта, оптимизации бизнес-процессов и получения конкурентных преимуществ.

Принципы права в области обращения с отходами

*Бондаренко А. А., Жогаль Е. М., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Манкевич И. П., канд. юр. наук, доц.*

В основе любой осознанной деятельности человека лежат определенные принципы. Законодательство, регулируя те или иные общественные отношения, также основывается на ряде принципов.

Принципы права — это основополагающие начала, отправные положения, руководящие идеи, характеризующие сущность права, его содержание и назначение в обществе. Они либо закрепляются в законодательных актах, либо логически выводятся из их содержания [1, с. 182–184].

Экологическое право, как и любая другая самостоятельная отрасль права, обладает своими принципами, включающими как общеправовые и межотраслевые принципы, присущие всем отраслям права, так и отраслевые, характерные только для экологического права. Основные принципы экологического права закреплены в статье 4 Закона Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» [2]. Данные принципы лежат в основе всех экологических отношений, в том числе отношений в области обращения с отходами. Однако более конкретный перечень принципов данной области содержится в Законе Республики Беларусь «Об обращении с отходами» (далее — Закон) [3]. В соответствии с Законом основными принципами в области обращения с отходами являются:

- 1) обязательность изучения опасных свойств отходов и установления степени опасности отходов и класса опасности опасных отходов;
- 2) нормирование образования отходов производства, а также установление лимитов хранения и лимитов захоронения отходов производства;
- 3) использование новейших научно-технических достижений при обращении с отходами;
- 4) приоритетность использования отходов по отношению к их обезвреживанию или захоронению при условии соблюдения требований законодательства об охране окружающей среды и с учетом экономической эффективности;
- 5) приоритетность обезвреживания отходов по отношению к их захоронению;
- 6) экономическое стимулирование в области обращения с отходами;
- 7) платность размещения отходов производства;
- 8) ответственность за нарушение природоохранных требований при обращении с отходами;
- 9) возмещение вреда, причиненного при обращении с отходами окружающей среде, здоровью граждан, имуществу;
- 10) обеспечение юридическим и физическим лицам, в том числе индивидуальным предпринимателям, доступа к информации в области обращения с отходами [3, ст. 4].

Проанализировав данные принципы, можно отметить, что не все из них реализуются и соблюдаются на практике. Так, в Законе содержится принцип о приоритетности использования и обезвреживания отходов по отношению к их захоронению, однако 95 % коммунальных отходов отправляются на свалки. Кроме того, данный перечень принципов может быть расширен. Анализ зарубежного опыта, в частности, Закона Российской Федерации «Об отходах производства и потребления» [4, ст. 3], позволяет сделать вывод о необходимости дополнения статьи 4 Закона принципом «охраны здоровья человека, поддержания или восстановления благоприятного состояния окружающей среды и сохранения биологического разнообразия», а также принципом «участия в международном сотрудничестве Республики Беларусь в области обращения с отходами», реализация которого позволит сконцентрировать силы на предотвращении трансграничного загрязнения и всеобщей борьбы с загрязнением отходами.

Литература

1. Вишневский, А. Ф. Общая теория государства и права : учебное пособие / А. Ф. Вишневский, Н. А. Горбатов, В. А. Кучинский; под общ. ред. проф. В. А. Кучинского. — М. : Изд-во деловой и учеб. лит-ры, 2004. — 640 с.
2. Об охране окружающей среды : Закон Респ. Беларусь, 26 ноября 1992 г. № 1982-ХІІ: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2002 № 126-З с послед. измен.

и дополн. // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

3. Об обращении с отходами: Закон Респ. Беларусь, 20 июля 2007 г., № 271-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.12.2011 г., № 328-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

4. Об отходах производства и потребления : федер. закон Рос. Федерации, 24 июня 1998 г., № 89-ФЗ // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». — М., 2012.

Разработка условий международного коммерческого договора как одна из форм защиты интересов юридических лиц

*Ведерникова Л. А., студ. IV к. БГУ,
науч. рук. Бабкина Е. В., канд. юр. наук, доц.*

В современных условиях глобализации коммерческих отношений юридические лица, в том числе и белорусские, не ограничиваются в своей деятельности пределами одного государства. Эта деятельность проявляется, в частности, в заключении различных видов внешнеэкономических сделок, среди которых лидирующую роль играет договор международной купли-продажи товаров, наряду с договорами перевозки, транспортной экспедиции, страхования, расчетами. Широко используются посреднические договоры — поручение, комиссия, консигнация, агентский договор и их разновидности — дистрибьюторские соглашения. Очевидно, что для урегулирования данной сферы отношений не достаточно национально-правового регулирования, оно неизбежно сменяется международно-правовым регулированием в виде универсальных международных конвенций (Конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, многочисленных транспортных конвенций). Однако выявленная в конце прошлого столетия недостаточная эффективность международных коллизионных и материально-правовых конвенций обусловила поиск новых регуляторов отношений международного коммерческого оборота, что привело к появлению и расширению сферы применения *lex mercatoria* (международные торговые обычаи, обыкновения, типовые контракты, проформы).

Несмотря на вышеперечисленные источники правового регулирования международных коммерческих отношений, главенствующую роль в урегулировании договорных отношений и при разрешении споров между хозяйствующими субъектами различной национальной принадлежности играет договор. Это обусловлено тем, что процесс создания единых материальных

правил осуществляется лишь в отдельных областях международной торговли, в то время как не затронуты или не достаточно затронуты унификацией многие другие области, например вопросы договорной правоспособности, многие институты обязательственного права, такие, как страхование, подряд, услуги. Кроме того, действующие конвенции регулируют далеко не все вопросы правоприменения. В договорных отношениях главенствует принцип свободы договора, что позволяет включить в договор такие условия, которые в будущем исключат если не все, то, по крайней мере, многие проблемы, связанные со спорами о толковании тех или иных положений, которые зачастую имеют значительные отличия в различных правовых культурах. Таким образом, стороны могут использовать самозащиту права.

В международных хозяйственных операциях крайне важно предусмотреть надежную возможность получения платежей по сделке, что обуславливает необходимость включения в контракт условий о международных расчетах, с использованием защитных оговорок и иных способов обеспечения исполнения обязательств. Чтобы обезопасить обязательственное отношение от воздействия инфляции, на практике издавна используются так называемые защитные оговорки (англ. protective clauses). Они ставят стоимость обязательства в зависимость от определенного, менее подверженного изменениям показателя, в роли которого могут выступать: стоимость золота; изменение курса валюты платежа по отношению к одной или нескольким более стабильным валютам (валютной «корзине» или, например, к таким специальным расчетным единицам, как экю, СПЗ), определенным сторонами; индекс цен и т. д. В связи с этим различаются следующие категории защитных оговорок: золотая, валютная, индексная оговорки, оговорка о пересмотре договорной цены и «эскалаторная» оговорка.

Не менее важное место в договоре должны занять условия перевозки товара через территорию многих стран и условия страхования товара от опасности утраты или повреждения.

В международных коммерческих связях существует риск невыполнения обязательств из-за непредвиденных событий, что диктует необходимость включения в контракт условия о форс-мажорных обстоятельствах. Поскольку международная сделка лежит в сфере действия нескольких правовых систем — международных и национальных, — то целесообразно включить в нее условие о применимом праве.

Следует отметить, однако, что на содержание экспортно-импортных сделок большое влияние оказывает национальный публичный порядок и сверхимперативные нормы. Например, использование иностранной валюты влечет за собой применение валютного законодательства, абсолютное большинство норм которого носит императивный характер. Золотая оговорка запрещена для применения во внутригосударственных контрактах почти

во всех странах: во Франции — еще в 30-х годах, в Германии — в 1947 г., США — в 1933 г. в условиях полного изъятия золота из обращения; в Англии в 1956 году золотые оговорки были объявлены противоречащими публично-му порядку. Золотые оговорки в указанных странах допускаются только в международных платежах. Действительность валютных оговорок не оспаривается практически нигде, в отношении индексных оговорок вопрос решается в разных странах неодинаково.

Таким образом, правовое регулирование международной коммерческой сделки представляет собой комплексное правовое обеспечение, состоящее из взаимодействующих и взаимосвязанных правовых источников международного и национального характера. Вместе с тем, применяя на практике принцип свободы договора, используя такой способ защиты прав и законных интересов, как самозащита права в виде особых оговорок и условий обеспечения обязательства, стороны договора в состоянии разработать обоюдовыгодный справедливый контракт, основанный на балансе интересов.

Some Legal Aspects of Undertaking Investment Activities in the Republic of Belarus

*Гольцев М. М., магистрант БГУ,
науч. рук Денисенко М. А., канд. юр. наук, доц.*

The Republic of Belarus has consistently manifested positive trends in macroeconomic performance resulting mainly in the pursuing a policy of gradual economic reforms. Belarus possesses enormous potential that has yet to be fully engaged. Its advantages include sustainable economic growth, export orientation of the economy (over 60% of Gross Domestic Product (further — GDP) is exported), a well-developed infrastructure, social stability, a strong research and technological potential and a low level of corruption. Belarus can provide foreign investors with ample opportunity of doing business, including privatisation programme for state-owned enterprises [1, с. 134–136].

Today, we have every reason to maintain that Belarusian investment legislation is highly developed. It regulates different spheres of investment activity both for domestic and foreign investors. To prove this point, we shall examine some facts. The Republic of Belarus is the only country among other countries of the Commonwealth of Independent States (further — CIS), which adopted the Investment Code 10 years ago. The Investment Code is a comprehensive set of rules that is applied to undertaking investment activities and establishes conditions, forms and guarantees that comprise the part of Foreign Direct Investments (further — FDI) regime. In addition to the above, our country has concluded 54 bilateral agreements on promotion and mutual protection of foreign investments, and 55 bi-

lateral treaties on avoiding double taxation. Belarus is also a party to a number of multilateral agreements on investments, including the Convention on Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency and the Washington Convention on the Settlement of Investment Disputes. So all these facts may serve as a good example of Belarus' commitment to attracting foreign investors and FDI.

But it is an erroneous point of view that only a big amount of legal acts in this sphere can speak in favor of good investment climate in Belarus. Today in our modern world, we have to take into account that Belarus is a country of small open economy and is situated on the crossroads of commodity and financial flows. In this connection only the country or region, which create the most favourable conditions for foreign capital (direct foreign investment) will be able to receive a long-term effect for developing its economy [2, c. 54]. So, the relevance of the problem is also determined by economic integration between the Russian Federation and the Republic of Belarus, by economic (trade) expansion with the countries of the European Union. It is evident, that these processes demand further modernization and development of the domestic (Belarusian) legislation in the sphere of investment activity.

A complete examination of Belarusian investment legislation shows that there are territories (zones) with a special (preferential) regime of investment in the Republic of Belarus. They are as follows: free economic zones, the Belarus High Technologies Park, small towns, villages, spheres of passenger car production, road service. The investors are given preferences and privileges on these territories. To make use of these privileges, foreign investors should follow all legal requirements. In some cases it is rather difficult because of a long term of analyzing and examining business project by authorities (for example, according to Article 22 of the Investment Code, the average duration of the term of examination is 30 days, but it can be prolonged automatically by the Ministry of Economy of the Republic of Belarus). Another difficulty is connected with a number of privileges and preferences given to foreign investors that can be used for a short period of time (3–5 years). So it is unacceptable for business projects with a long term of recoupment. Beyond all doubt all these factors have a bad influence on the stimulation of attracting foreign investments into the Belarusian economy [1, c. 156–169].

It must be admitted that the Republic of Poland could serve as a good example in the sphere of investment legislation reforming. In particular, the possibility of using the Polish experience in creating a new investment promotion of investment activity (such as investment tax credits, investment grants for business-projects which could be a real stimulation for investment and business activity) must be taken into account.

Belarus could offer potential investors such advantages as vast domestic market, privileged geographical position, developed transport infrastructure and lo-

gistics, skilled labour force, legal framework stimulating investment process and constantly growing requirements for developing investment climate. Today the Belarusian economy is facing a number of challenges which are caused by the current global financial crisis. In this connection the government's commitment to implementing reforms is an important factor for improving and stimulating investment activity in the Republic of Belarus.

Литература

1. UNCTAD (2008). Investment promotion provisions in international investment agreement. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. — New York and Geneva, 2008. — 204 p.
2. UNCTAD (2010). World Investment Report. Overview UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. — New York and Geneva, 2010. — 60 p.

К вопросу о правовом регулировании защиты растений

*Горелько А. В., асп. НЦЗПИ Республики Беларусь,
науч. рук. Манкевич И. П., канд. юр. наук, доц.*

Необходимым в экономическом отношении элементом количественного и качественного расширения производства сельскохозяйственной продукции является обеспечение защиты сортов растений от вредных организмов и болезней. Важным шагом в этом направлении стало принятие 6 декабря 1951 года Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (далее — ФАО) Международной конвенции по карантину и защите растений, являющейся основой международного сотрудничества в области защиты растений, гармонизации стандартов и обмена технической информацией между договаривающимися сторонами (Республика Беларусь присоединилась 12 мая 2005 года) [1]. В соответствии со статьей 2 данной Конвенции под растениями понимаются живые растения и части растений, включая семена и генетический материал [1]. Вышеназванный международный документ обеспечивает скоординированные и эффективные действия по предупреждению интродукции и распространению вредных для растений и растительных продуктов организмов, а также борьбе с ними. Странам предоставляется возможность анализировать возможные риски для национальных растительных ресурсов и использовать научно-обоснованные методы для охраны культивируемых растений. Во исполнение взятых на себя обязательств, Республика Беларусь приняла Закон Республики Беларусь от 25 декабря 2005 года «О защите растений», который определяет правовые, организационные и экономические основы защиты растений от вредителей,

болезней и сорняков, карантина растений, обращения со средствами защиты растений и направлен на предотвращение потерь растительной продукции [2]. Следует отметить, что в ноябре 2005 года Республика Беларусь стала членом ФАО, а с сентября 2006 года является членом комиссии ФАО/ВОЗ «Кодекс Алиментариус» — основного органа координации международных усилий по разработке стандартов продуктов питания [4, с. 10–11].

В целях ограждения производителей сельскохозяйственной продукции от распространения болезней растений и обеспечения продовольственной безопасности особое внимание уделяется вопросам защиты растений и на региональном уровне в рамках Таможенного союза (далее — ТС), который был сформирован в соответствии с Договором от 6 октября 2007 года Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией. Важнейшей задачей Таможенного союза является обеспечение торгово-экономической интеграции в области агропромышленного производства каждой страны-участницы на взаимовыгодной основе с учетом национальных интересов и конкурентных преимуществ. Принимая во внимание правила и принципы Международной конвенции по карантину и защите растений 1951 года, Соглашения по техническим барьерам в торговле и Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных мер Всемирной торговой организации было принято Соглашение Таможенного союза о карантине растений от 11 декабря 2009 года [5]. Данное Соглашение обеспечивает охрану таможенной территории ТС от завоза и распространения карантинных объектов, снижение причиняемых потерь, а также устранения препятствий в международной торговле подкарантинной продукцией. В соответствии с положениями вышеназванного международного документа, стороны обязаны принять все необходимые меры по предотвращению завоза карантинных объектов и их распространения на таможенной территории Таможенного Союза. Стороны своевременно информируют друг друга о случаях обнаружения и распространения карантинных объектов (карантинных вредных организмов) на территориях своих государств и о введении ими временных карантинных фитосанитарных мер. Не вызывает сомнений, что в данном Соглашении четко прослеживается принцип предотвращения причинения вреда окружающей среде, жизни и здоровью человека стран-участниц Таможенного союза, что является важным шагом в сфере правовой регламентации данных правоотношений.

Литература

1. История МККЗР // Международная конвенция по карантину и защите растений. Защита растительных ресурсов мира от вредных организмов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://www.ippc.int/index.php?id=history&no_cache=1&L=5. — Дата доступа : 24.04.2012.

2. Международная конвенция по карантину и защите растений 1951 : заключена в г. Риме 6 декабря 1951 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Минск, 2012.

3. О защите растений: Закон Респ. Беларусь, 25 дек. 2005 г., № 77-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Минск, 2012.

4. Сотрудничество Беларуси и ФАО выходит на новый уровень // Бюллетень ООН. — 2009. — № 4. — С. 10–11.

5. Соглашение Таможенного союза о карантине растений // Официальный сайт Комиссии Таможенного союза [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : <http://www.tsouz.ru/MGS/mgs-11-12-09/Pages/mgs25-30-pril1.aspx>. — Дата доступа : 24.04.2012.

Договорные отношения в сфере агроэкотуризма. Отличия договора оказания туристических услуг от договора подряда

*Кибисова Е. И., магистрант
УО ФПБ «Международный университет “МИТСО”»,
науч. рук. Сергиенко Ю. П., канд. юр. наук, доц.*

Договоры в сфере туристской деятельности можно условно разделить на три группы: договоры, заключаемые между туроператором (турагентом) и туристом; договоры, заключаемые между туроператором и турагентом; договоры, заключаемые между туроператором и непосредственными исполнителями отдельных видов услуг.

Договор между туристической организацией и туристом является одним из видов договоров возмездного оказания услуг, основные условия которых предусмотрены главой 39 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Договоры на оказание услуг следует отличать от договоров подряда.

Признаками услуги как предмета договорного обязательства являются следующие:

- 1) это деятельность лица (юридического или физического), оказывающего услугу;
- 2) оказание услуги не создает вещественного результата;
- 3) полезный эффект услуги (деятельность) потребляется в процессе предоставления услуги, а потребительная стоимость исчезает.

По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы) [2, ст. 656]. Работа выполняет-

ся за риск подрядчика, если иное не предусмотрено законодательством или соглашением сторон.

По договору оказания туристических услуг исполнитель (субъект туристической деятельности) обязуется по заданию заказчика (участника туристической деятельности) оказать туристические услуги, а заказчик обязуется их оплатить [3, ст. 17]. К договору оказания туристических услуг применяются правила, установленные законодательством для договора возмездного оказания услуг.

Существенными являются условия, без согласования которых договор не приобретает юридическую силу. Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора [2, ст. 402].

Договор оказания туристических услуг заключается в письменной форме посредством выдачи исполнителем договора оказания туристических услуг заказчику туристического ваучера [3, ст. 18].

Следует отметить, что идея развития агроэкотуризма в белорусском обществе требует проведения определенных мероприятий в области нормативно-правовых актов, финансирования, налогообложения, маркетинговой политики и т. д.:

1) агроэкотуризм требует осуществления специальной политики и соответствующих программ в государстве, с использованием опыта зарубежных стран, внося колорит белорусской ментальности и культуры;

2) следует упростить визовый режим при въезде в Республику Беларусь иностранных туристов, так как таможенные формальности сокращают количество потенциальных туристов, желающих отдохнуть в нашей стране;

3) необходимо создавать благоприятные инвестиционные условия (предоставлять кредитные, налоговые и другие льготы) в целях притока отечественного и иностранного капитала;

4) следует уделить внимание проблеме сертификации белорусских усадеб для того, чтобы гарантировать соответствие их качества международному уровню;

5) экологизация транспортных средств и коммуникаций;

6) осуществлять подготовку высококвалифицированных экскурсоводов (предпочтения должны отдаваться коренным жителям соответствующего района) со знанием иностранных языков;

7) в зарубежных СМИ регулярно проводить информационно-ознакомительные мероприятия с целью формирования привлекательного имиджа Беларуси на мировом туристском рынке и др.

Литература

1. Горбылева, З. М. Экономика туризма: учебное пособие / З. М. Горбылева. — Минск: БГЭУ, 2004. — 478 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. : в ред. Закон Республики Беларусь от 10.01.2011 г. // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 1998. — № 5. — 2/887.

3. О туризме: Закон Республики Беларусь (в ред. Законов Республики Беларусь от 09.01.2007 г. № 206-3, от 16.06.2010 г. № 139-3) // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 1999. — № 95. — 2/101.

4. Решетников, Д. Г. Международный туризм в системе внешней торговли Беларуси : учебное пособие / Д. Г. Решетников. — Минск : 2004. — 145 с.

Artist's resale right and its influence on the British art-market

*Левантович М. Д., студ. III к. БГУ,
науч. рук. ст. преп. Минченя С. А.*

In the early 20th century a new right was created in France known as the *droit de suite* (lit. «right to follow»). It is not a tax because the revenue generated does not go to the Treasury, but to the creator of the original work (or their heirs, since the right lasts for 70 years after death, as with copyright). It first arose internationally at the Bern Convention for the Protection of Literary and Artistic works.

The proposal for a European Directive on the resale right for the benefit of the author of an original work of art has been made by Mario Monti, the Single Market Commissioner. According to the Directive the work must be an original work of art or a copy made in limited numbers by the artist himself or under his authority and under copyright protection. The sale must involve a professional party or intermediary, such as salesrooms, art galleries and, in general, any dealers in works of art. The *droit de suite* does not apply to sales directly between private individuals without the participation of an art market professional, nor to sales by individuals to public museums. The artist must be a national of a Member State or of another country which has *droit de suite* provisions: Member States are free, but not obliged, to treat artists domiciled on their territory as nationals. The Directive was drafted to ensure that the EU's modern and contemporary art market works well, by generalising and harmonising resale rights within the single market [1].

Under the Directive, resale rights will apply to any sale where the price exceeds € 3000. This means that some works of art which rarely attain such prices e. g. sketches, and photographs are in practice unlikely to be covered by the Directive. It is primarily sculpture and paintings which are likely to give rise to the payment of resale rights. The European art markets' main competitor for the sale of modern and contemporary works is New York. The USA does not recognise resale rights, and art market professionals fear that sales will shift to the United States or Switzerland but USA art lawyers indicate that if the right will work the

United Kingdom and will be harmonised across Europe, USA legislators would seriously consider its introduction there.

In the United Kingdom, the law is in place but the shouting hasn't stopped. England, which adopted a resale royalty law in 2006, is expanding that law in 2012, much to the chagrin of art dealers and auctioneers [2].

A 2010 report on artists' resale royalties, commissioned by the European Art Market Coalition, found that in continental Europe, 74 percent of all the royalties collected went to artists' heirs, 20 percent went to the collecting agencies and only six percent went to living artists. Helping older artists may be the intended goal, but critics claim the practice has largely benefited the heirs of already successful artists like Pablo Picasso, Georges Braque and Henri Matisse.

Studies by the British Art Market Federation and the Society of London Art Dealers say many galleries are now less willing to do take a chance on new artists because it involves too much paperwork and brings down any profit on a sale, it notes.

Artists in the U. S. and in the United Kingdom are divided on the issue of resale royalties. Some of the artists expressed their support for the law, while others signed a petition against it. The petition highlights that running a small business is becoming increasingly costly and the cumulative effect of 4% ARR on purchases plus 4 % on sales will make it difficult for small art dealers to meet their overheads. The protesting artists also deplore the debilitating effect this will have on the majority of art businesses in the United Kingdom. Unlike international auction houses, these are often small family-run enterprises of the type recognised by the Government as key to growth at a time of economic uncertainty. And the breach issue is that far from helping struggling new artists, the lion's share of the royalties from the extended Right will be paid to the heirs of deceased artists, such as the Picasso estate, which are already financially well-off [3].

In 2014 there will be an enquiry to see if the extension has damaged the UK Art Industry. Obviously if that enquiry should prove that it has done there is a chance that something might be done at governmental level to cancel or curtail it.

Литература

1. Directive 2001/84/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September 2001 «On the resale right for the benefit of the author of an original work of art».

2. Graddy, K. A study into the effect on the UK art market of the introduction of the artist's resale right / K. Graddy, N. Horowitz, S. Szymanski // IP Institute. — 2008. — P. 2–6.

3. Artist's resale right: 4th year report [Электронный ресурс] — 2012. — Режим доступа : <http://www.artquest.org.uk/artlaw/artists-resale-right/basics-artists-resale-royalty-right/artists-resale-right-4th-year-report.htm>. — Дата доступа : 05.04.2012.

Право на экологическую информацию

*Лещенко А. В., Рыбченко Е. А., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Манкевич И. П., канд. юр. наук, доц.*

В Конституции Республики Беларусь закреплено право граждан на благоприятную окружающую среду [1, ст. 46]. Но право на благоприятную окружающую среду граждане могут реализовать только при наличии полной, достоверной и своевременной информации о состоянии окружающей среды и правовых мерах по ее охране (экологической информации). С получения экологической информации должна начинаться любая деятельность, направленная на улучшение качества окружающей среды [2, с. 53].

Статья 34 Конституции Республики Беларусь прямо гарантирует гражданам право на получение, хранение и распространение полной, достоверной и своевременной информации о состоянии окружающей среды [1]. Правовые основы доступа к экологической информации наряду с Конституцией, закреплены и в ряде иных нормативных правовых актах. Так, понятие и виды экологической информации закреплены в Законе Республики Беларусь «Об охране окружающей среды». В соответствие со ст. 1 данного Закона экологическая информация — документированная информация, содержащая сведения о состоянии окружающей среды, воздействиях на нее и мерах по ее охране, а также о воздействиях окружающей среды на человека [3]. В состав экологической информации включаются сведения: о состоянии окружающей среды, в том числе атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод, земель (включая почвы), растительного и животного мира в его биологическом разнообразии, природных ландшафтов, иных природных объектов, и о взаимодействии между этими объектами, а также о генно-инженерных организмах и микроорганизмах; о воздействии на окружающую среду веществ, а также энергии, шума, излучения и иных физических факторов; о решениях государственных органов, о хозяйственной и иной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, связанных с вредным воздействием на окружающую среду или ее охраной, а также обоснования необходимости их выполнения, включая финансово-экономические обоснования; об актах законодательства Республики Беларусь, о территориальных комплексных схемах, программах и мероприятиях по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды, концепциях, стратегиях, схемах, программах и мероприятиях, реализация которых оказывает или может оказывать воздействие на окружающую среду, а также обоснования необходимости их принятия, включая финансово-экономические обоснования; о состоянии здоровья и безопасности граждан, об условиях их жизни, о состоянии объектов культуры, зданий и сооружений

в той степени, в которой на них воздействуют или могут воздействовать окружающая среда или через окружающую среду вышеуказанные факторы, деятельность и меры [3]. Таким образом, очевидно, что экологическая информация означает любую информацию не только о состоянии окружающей среды, ее загрязнении, но и мерах по ее охране. Экологическая информация подразделяется на информацию общего назначения и специализированную экологическую информацию [3, ст. 1].

Однако важнейшая роль в регламентации получения экологически значимой информации принадлежит Конвенции о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (Орхусская конвенция) [4]. Именно в Конвенции были впервые разработаны значимые для обеспечения права граждан на благоприятную окружающую среду понятия: «экологическая информация», «доступ к экологической информации»; урегулированы условия доступа к экологической информации и доступа к правосудию. Реализация положений Конвенции в законодательстве Республики Беларусь способствует созданию эффективного механизма по реализации и защите экологических прав граждан.

Таким образом, национальное законодательство обеспечивает возможности реализации гражданами своего права на экологическую информацию. В то же время свободный доступ к экологической информации, возможность беспрепятственного обращения общественности в государственные органы за получением экологической информации не всегда обеспечивается на практике. Представляется, что дальнейшее совершенствование механизма реализации и защиты права на благоприятную окружающую среду во многом зависит от активной социальной позиции общественности.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г.). — Минск : Амалфея, 2005. — 48 с.
2. Балащенко, С. А. Государственное управление в области охраны окружающей среды / С. А. Балащенко. — Минск : БГУ, 2000. — 341 с.
3. Об охране окружающей среды: Закон Респ. Беларусь, 26 ноя 1992 г., № 1982-ХІІ: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.05.2011 г., № 260-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.
4. Орхусская конвенция : рук. по осуществлению / подгот.: С. Стек, С. Кэйси-Лефковиц; под ред. Е. Андроска. — Нью-Йорк; Женева : ООН, 2000. — 297 с.

Беларусь и Украина: общее и особенное в вопросах расторжения брака

*Лятос М. С., студ. III к. БГУ,
науч. рук. ст. преп. Анцух Н. С., канд. юр. наук*

Существует два основных подхода в вопросах расторжения брака:

- 1) в ряде государств развод запрещен (Мальта, Ватикан, Филиппины);
- 2) в других развод допускается при наличии определенных оснований (Англия, Бельгия, Дания, Россия, Беларусь, Украина).

Согласно ч. 3 ст. 36 Кодекса о браке и семье, в Республике Беларусь признается единственное основание расторжения брака: невозможность дальнейшей совместной жизни супругов и сохранение семьи. Причем мотивы могут быть различными (разные жизненные цели, взгляды, характеры, отсутствие желания и причин продолжать совместную жизнь, хозяйство и т. д.).

В Украине существует несколько оснований:

- 1) дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение брака противоречит интересам одного из них;
- 2) дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение брака противоречит интересам их детей;
- 3) расторжение брака имеет важное значение для одного из супругов [2, п. 2 ст. 112].

Украина признает 2 способа расторжения брака: судом и органом государственной регистрации [2, ст. 106, 107]. Внесудебный порядок расторжения брака допускается в 2 случаях:

- 1) брак расторгается по заявлению супругов, которые не имеют детей (ст. 106 СК). В этом случае, супруги подают заявление о расторжении брака в орган государственной регистрации актов гражданского состояния, и по истечении 1 месяца данный орган составляет актовую запись о расторжении брака;
- 2) брак расторгается по заявлению один из супругов, если второй из супругов признан безвестно отсутствующим либо недееспособным (ст. 107 СК).

В иных случаях, брак расторгается судом.

Согласно ст. 36 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье, расторжение брака производится судом в порядке искового производства. Суд предоставляет супругам трехмесячный срок для принятия мер к примирению, если все-таки судом будет установлено, что дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение семьи стали невозможными, то брак расторгается. Однако с 1 января 2013 г. органам записи актов гражданского состояния будут предоставлены полномочия по расторжению брака по взаимному согласию супругов, не имеющих несовершеннолетних детей и спора об имуществе [3, ст. 224].

Интересной особенностью семейного права Украины является режим отдельного проживания супругов [2, ст. 119 СК]. Он может быть установлен судом в случае невозможности или нежелания жены и (или) мужа проживать совместно. Причем установление режима отдельного проживания не прекращает прав и обязанностей супругов, которые жена и муж имели до установления этого режима. Но в то же время наступают следующие последствия:

- имущество, приобретенное в будущем женой и мужем, не считается приобретенным в браке;
- муж не является отцом ребенка, рожденного по истечении десяти месяцев с момента установления данного режима.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что институты расторжения брака в Республике Беларусь и в Украине имеют как схожие черты, так и различные. Стоит также отметить, что Республика Беларусь сделала важный шаг в развитии семейного законодательства, предоставив органам государственной регистрации право расторжения брака. Особенностью права Украины является неизвестный праву Республики Беларусь режим отдельного проживания супругов.

Литература

1. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : с изм. и доп. по состоянию на 15 июля 2010 г. — Минск : Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2012. — 80 с.
2. Семейный кодекс Украины / Верховная Рада Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>. — Дата доступа : 19.03.2012.
3. О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье: Закон Республики Беларусь, 7 января 2012 г., № 342-3 // Правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://expert.by/EC/monitorings/176552.txt>. — Дата доступа : 29.04.2012.

Реорганизация акционерного общества посредством преобразования

*Минов О. П., магистрант
УО ФПБ «Международный университет “МИТСО”»,
науч. рук. проф Витушко В. А., д-р юр. наук*

Преобразование акционерного общества означает «переход» акционерного общества в коммерческую организацию другой организационно-правовой формы с передачей последней по передаточному акту всех прав, обязанностей и имущества акционерного общества.

В соответствии с п. 2 ст. 104 Гражданского кодекса Республики Беларусь акционерное общество вправе преобразовываться в общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, хозяйственное товарищество или в производственный кооператив, а также в унитарное предприятие в случае, когда в составе общества остался один участник.

Рассмотрим возможность акционерного общества преобразоваться в унитарное предприятие. Такая ситуация может возникнуть в случае:

- 1) приобретения одним лицом акций у всех остальных акционеров;
- 2) в иных ситуациях, когда в акционерном обществе остается один акционер, например, в связи с ликвидацией, реорганизацией или смертью иных акционеров [4, с. 254].

Как только в акционерном обществе остался только один акционер, у общества остается только два возможных пути:

- 1) реорганизация в унитарное предприятие;
- 2) ликвидация.

В случае преобразования акционерного общества в унитарное предприятие решение о таком преобразовании принимает высший орган управления обществом: общее собрание акционеров, состоящее из одного акционера, так как в соответствии с подпунктом 5 п. 1 ст. 103 Гражданского кодекса Республики Беларусь и ст. 34 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» решение о реорганизации акционерного общества относится к исключительной компетенции общего собрания акционеров.

Что касается срока реорганизации акционерного общества в унитарное предприятие, то законодательством не установлен срок, в течение которого должна быть проведена процедура преобразования.

Наиболее логичным выходом из данной ситуации видится применения аналогии закона.

Во-первых, можно использовать ст. 80 Гражданского кодекса Республики Беларусь. Согласно которой полное товарищество, в котором остался один-единственный участник, вправе в лице данного участника в течение трех месяцев со дня, когда он стал единственным участником товарищества, преобразоваться в порядке, установленном законодательством, в унитарное предприятие. В случае несоблюдения данного срока полное товарищество подлежит ликвидации.

Возможность применения данной аналогии объясняется схожестью ситуации и отсутствием в законодательстве иных указаний.

Во-вторых, можно воспользоваться нормой, непосредственно регламентирующей количественный состав участников акционерного общества, а именно ст. 66 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», в

которой указано, что если число участников закрытого акционерного общества превышает 50, то такое общество подлежит реорганизации в течение одного года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если число участников не уменьшится до предела, установленного законодательством.

Применение данной аналогии можно обосновать тем, что если законодатель определенным образом решает вопрос «с большим, чем необходимо, количеством участников», то таким же образом он может решать вопрос и «с меньшим, чем необходимо, количеством участников» [4, с. 258].

Но отдать предпочтение какой-то одной из аналогий очень сложно, так как обе имеют свои недостатки. Максимальный срок для проведения реорганизации акционерного общества в данной ситуации не должен превышать 12 месяцев. Но последнее слово в регулировании рассматриваемых отношений должно быть сказано законодателем.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : текст Кодекса по состоянию на 20 апреля 2011 г. — Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2011. — 638 с.

2. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования : Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 27 июня 2011 г. // КонсультантЭкспресс. Версия 4012.00.01 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — Дата доступа : 08.02.2012.

3. О Хозяйственных обществах : Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. № 2020-XII : с изм. и доп. : текст по состоянию на 15 июля 2010 г. — Минск : Дикта, 2010. — 123 с.

4. Функ, Я. И. Комментарий к Закону Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» : в 5 кн. / Я. И. Функ. — Минск : Амалфея, 2008. — Кн. 5 : Акционерное общество. — 444 с.

Проблема применения критерия оседлости в ЕС

*Олехнович Е. Н., студ. III к. БГУ,
науч. рук. Ухванов В. Н., канд. филос. наук, доц.*

Основная задача Европейского Союза (далее — ЕС), в соответствии со ст. 2 Договора об учреждении ЕС, заключается в содействии гармоничному, сбалансированному и устойчивому развитию экономической деятельности. Очевидно, что свободное осуществление предпринимательской деятель-

ности юридическим лицом одного из государств ЕС на территории другого государства-члена ЕС невозможно, если последнее не признает за таким юридическим лицом его правового статуса.

В настоящее время в европейских государствах применяются два основных критерия определения государственной принадлежности юридического лица: критерий инкорпорации (учреждения) и критерий оседлости (места нахождения). Большинство государств-членов ЕС используют в практике критерий оседлости (Бельгия, Люксембург, ФРГ), отдельные государства, например Великобритания, Ирландия и Нидерланды, придерживаются критерия инкорпорации.

Таким образом, в союзном образовании существуют определенные проблемы, связанные с использованием критерия оседлости при определении государственной принадлежности юридического лица. И в первую очередь это связано с существенным практическим недостатком: в случае желания изменить место пребывания юридическое лицо должно фактически распуститься в стране пребывания и вновь учредиться в стране, в которую переносится его деятельность. В результате юридическое лицо теряет свою первоначальную правосубъектность. Данная проблема затрагивается и в трудах немецких ученых Х. Коха, У. Магнуса, П. Винклер фон Моренфельса. Согласно действующей в Германии теории административного центра перенесение места нахождения компании в другую страну невозможно (без изменения ее национальности): в случае подобной операции соответствующая компания прекращает существование в стране своего изначального места нахождения и должна быть вновь создана в новой стране. Такое положение не только вызывает трудности, но и представляется по крайней мере сомнительным, учитывая что по всей территории ЕС действует свобода создания коммерческих компаний, которая включает и возможности изменения ими своего места нахождения.

Поэтому теория места нахождения административного центра неоднократно подвергалась критике как противоречащая интересам ЕС. Суд ЕС в своем решении по делу английской газеты «Дейли Мейл» (Case 81/87, Daily Mail, [1988] ECR 5483) расценил проблему перенесения компаниями своего места нахождения из одного государства-члена ЕС в другое как неурегулированное в ст. 43 (бывшая ст. 52) Договора о ЕС, «учитывая состояние права компаний на тот период времени». Однако, несмотря на это, признал приоритет международных договоров о признании (компаний), ст. 293 (бывшая ст. 220) Договор о ЕС или директива, принимаемых согласно ст. 44d (бывшая 54 d) Договора о ЕС. Тем самым он косвенно признал теорию местонахождения административного центра как противоречащую целям ЕС, хотя и подчеркнул ее временный характер [1].

Для создания единых принципов законодательства о юридических лицах ЕС прилагались многочисленные усилия. Пути решения данной задачи были различны. Первый путь — использование директив, направленных на гармонизацию национального законодательства стран-участниц ЕС о юридических лицах, в соответствии с которыми эти страны обязаны в установленный срок внести изменения в свое законодательство. Второй путь — создание новых форм юридических лиц, деятельность которых регулируется не национальным правом государств-членов, а непосредственно правом ЕС и которые получают равное признание во всех странах ЕС. Подобным образом был утвержден статус европейского объединения с общей экономической целью, разработаны проекты регламентов о европейской компании и ряде других «европейских» юридических лиц. Третий путь — унификация норм международного частного права о признании правосубъектности юридических лиц посредством заключения международных договоров.

Решающим и обобщающим, на наш взгляд, этапом урегулирования данного вопроса должна была стать Конституция ЕС, которая закрепила бы давно признанный юристами принцип верховенства права ЕС. К сожалению, проект Конституции не получил поддержки на референдумах стран-участниц и максимум, на что согласились евроскептики, — упомянуть его в отдельной декларации, да и то в весьма нечеткой формулировке: «согласно сформировавшемуся прецедентному праву Суда ЕС, договоры и право, принятое Союзом на основе договоров, имеют приоритет над правом государств-членов на условиях, установленных названным прецедентным правом» [2]. Таким образом, для решения одной из центральных задач ЕС — содействовать гармоничному, сбалансированному и устойчивому развитию экономической деятельности — необходима дальнейшая гармонизация права в области правопреемства при перемещении места нахождения компании на территории ЕС.

Литература

1. Кох, Х. Международное частное право и сравнительное правоведение / Х. Кох, У. Магнус, П. Винклер фон Моренфельс; перевод с немецкого доктора юридических наук Ю. М. Юмашева. — М. : «Международные отношения», 2001. — 480 с.
2. Лиссабонский договор: как меняется Европейский союз // Фонд исторической перспективы [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.perspektivy.info/oykumena/europe/lissabonskij_dogovor_kak_menajetsa_jevropejskij_sojuz_2009-12-22.htm. — Дата доступа : 05.04.2012.

Особенности правовой регламентации немецких индивидуальных предприятий

*Остальцева О. Ю., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Лопатьевская Э. А., канд. юр. наук, доц.*

Основной целью данной статьи является осмысление основных аспектов либерализации белорусского законодательства, регулирующего создание и регистрацию частных унитарных предприятий в проекции на немецкий опыт.

Малое предпринимательство в Германии является одним из важнейших секторов экономики. Стремительный рост немецкой экономики в 50–60-х годах прошлого века, известный как «экономическое чудо», — заслуга, прежде всего, малого и среднего бизнеса, давшего стране более половины всех рабочих мест. Динамичное развитие малого бизнеса обусловлено рядом преимуществ. Прежде всего следует отметить гибкость и мобильность мелких предприятий, упрощенная правовая схема создания и регистрация, не требующая стартовых инвестиций и организационных расходов. В Германии, где малой считается организация с числом занятых до 49 чел. и годовым оборотом до 1 млн марок, а средней — с числом занятых 50–499 чел. и оборотом до 100 млн марок, насчитывается около 2 млн мелких и средних предприятий (что составляет более 99 % всех предприятий страны) [1].

Малое предпринимательство Германии отличается определенной правовой спецификой, и прежде всего это касается выбора организационно-правовой формы собственности, и системы государственной регистрации предприятия. В Германии различают предпринимательскую (самостоятельную) и сравнимую с предпринимательской (несамостоятельную) деятельности.

Индивидуальным предприятием (*Das Einzelunternehmen*) — называется предприятие, не являющееся обществом с участием капитала, единственным участником которого является физическое лицо, не относящееся к категории лиц свободных профессий, деятельность которого ведется от имени этого лица.

Согласно законодательству Германии, индивидуальное предприятие (далее — ИП) является простейшей организационно-правовой формой. ИП не является юридически самостоятельной единицей, права и обязанности, связанные с деятельностью и существованием ИП, относятся непосредственно к его единственному участнику, который несет ответственность перед кредиторами всем своим имуществом. Создание частного предприятия не подлежит особому оформлению: достаточно заявить о своей деятельности в окружное управление (*Bezirksamt*) по месту жительства или нахождения организации с указанием имени и фамилии для оформления организации и уплатить взнос в размере 15 евро. В отдельных случаях, помимо этого, необходимо

получить специальное разрешение на ведение конкретной деятельности (например, маклер по торговле недвижимостью, строительный подрядчик, организатор пассажирских перевозок и т. д.) или провести регистрацию в списке ремесленных предприятий (Handwerksrolle). Индивидуальные предприниматели обходятся, как правило, без регистрации в Торговом реестре, в отличие от белорусского законодательства.

В немецком, как и белорусском праве, основными правовыми формами частных предприятий являются: Акционерное общество (AG, Aktiengesellschaft), Общество с ограниченной ответственностью (GmbH, Gesellschaft mit beschränkter Haftung), правовое регулирование деятельности, которых, осуществляется на базе основных принципов гражданского законодательства [2]. Однако в отличие от Республики Беларусь законодательство Германии допускает наличие смешанных форм обществ. Наиболее распространенной организационно-правовой формой собственности в настоящее время является персональное предприятие (Personen-gesellschaften). Персональные предприятия включают в себя правовые элементы частного предприятия и товарищества. Преимущество данной формы собственности состоит в следующем: минимум один из компаньонов несет ответственность всем своим частным имуществом; если у предприятия несколько участников, то даже после смерти владельца или одного из компаньонов оно продолжает существовать; банкротство одного из участников ведет к несостоятельности его части организации; также сами предприятия не подлежат подоходному налогу (Einkommensteuer) и налогу на прибыль (Körperschaftsteuer). Данная классификация имеет значение для регистрации: немецкие персональные общества, в отличие от капитальных (ОАО, АО), не обладают правоспособностью и поэтому не подлежат обязательной государственной регистрации, тождественной процедурой при этом является подписание учредительного договора в присутствии нотариуса [1].

С учетом важности института индивидуальных предпринимателей и в целях повышения их деловой активности в нашей стране при либерализации белорусского законодательства целесообразно применять международный опыт. Как показывает международная практика, упрощение процедуры государственной регистрации мелких организаций, практическое применения смешанных форм обществ являются гибким и эффективным инструментам реализации прав собственников, позволяющим в полной мере следовать их интересам.

Литература

1. Агеев, С. В. Развитие малого предпринимательства как фактор модернизации и инновационного развития страны / С. В. Агеев // Экономика строительства. — 2011. — № 2. — С. 9–13.
2. Алейников, А. Н. Предпринимательская деятельность : учебно-практ. пособие. — М. : Новое знание, 2003 г. — 371 с.

К вопросу об освобождении несовершеннолетних от уголовной ответственности

*Полейчук В. А., студ. V к. БарГУ,
науч. рук. преп. Русак А. Н.*

Республика Беларусь провозглашена в Конституции Республики Беларусь социальным демократическим правовым государством. Одно из важнейших направлений его деятельности — забота о детях, семье, материнстве [1].

Государство, не уделяющее внимания нравственному и физическому здоровью подрастающего поколения, не имеет перспектив. Забота государства о нем была и остается важнейшей частью государственной политики всех органов власти. Законодательством Республики Беларусь и других стран не только защищаются права и интересы несовершеннолетних как таковые, но и регламентируется уголовная ответственность указанной категории граждан, что нашло отражение и в ныне действующем Уголовном кодексе Республики Беларусь (далее — УК). Наряду с особенностями назначения наказаний несовершеннолетним, предусмотренным главой 15 УК, глава 16 УК предусматривает освобождение от уголовной ответственности лиц, совершивших преступление в возрасте до 18 лет [2].

Наряду с применением достаточно строгих мер уголовно-правового воздействия к несовершеннолетним, совершающим тяжкие преступления, ранее судимым и не желающим приобщаться к честной трудовой жизни, уголовное законодательство предусматривает возможность освобождения от ответственности тех несовершеннолетних преступников, которые могут быть исправлены без применения мер уголовно-правового воздействия.

В соответствии с ч. 1 ст. 118 УК лицо, впервые совершившее в возрасте до 18 лет преступление, не представляющее большой общественной опасности или менее тяжкое, может быть освобождено от уголовной ответственности с передачей его под наблюдение родителей или лиц, их заменяющих, по их просьбе, если по характеру совершенного преступления, данным о личности и иным обстоятельствам дела исправление несовершеннолетнего возможно без привлечения его к уголовной ответственности.

Ст. 118 УК устанавливает обязательное условие, чтобы преступление было совершено впервые, т. е. даже если несовершеннолетний ранее совершал преступления или был судим за них, если совершенное им преступление утратило свое правовое значение, однако фактическая повторность свидетельствует о неэффективности ранее применявшихся мер воздействия, что делает нецелесообразным освобождение от уголовной ответственности [2].

Вывод о наличии возможности исправления несовершеннолетнего без привлечения его к уголовной ответственности делается на основании ана-

лиза характера совершенного им преступления, данных о личности несовершеннолетнего и иных обстоятельств дела.

Таким образом, освобождение несовершеннолетних от уголовной ответственности в Республике Беларусь состоит в признании его виновным в совершенном преступлении, в отказе от его осуждения по приговору суда с передачей под наблюдение родителей или лиц, их заменяющих.

Заметим, что из содержания ст. 118 УК более правильно было бы говорить об освобождении несовершеннолетнего от уголовной ответственности с передачей его под наблюдение родителей или лиц, их заменяющих, поскольку иные, кроме указанных в ст. 118 УК, основания освобождения от уголовной ответственности и наказания, предусмотренные в гл. 12 (деятельное раскаяние, примирение с потерпевшим и др.), применяются к несовершеннолетним на общих основаниях [2]. В связи с этим полагаем название ст. 118 УК после слов «освобождение несовершеннолетнего от уголовной ответственности» дополнить словами «с передачей его под наблюдение родителей или лиц, их заменяющих».

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, 2007. — 48 с.

2. Уголовный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г.: с изм. и доп.: текст по состоянию на 13 декабря 2011 г. // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2012.

Понятие и сущность права интеллектуальной собственности в цивилистической доктрине

*Ровбуть Е. В., студ. II к. БГУ,
науч. рук. Денисенко М. А., канд. юр. наук., доц.*

В современном мире в условиях экономического развития общества постепенно происходит переход от материального производства к обработке информации. Одним из важнейших факторов современного развития общества является т. н. «интеллектуализация» всех форм общественных отношений. Ее эффективность возможна только при наличии прогрессивного правового регулирования, отвечающего потребностям современного развития интеллектуальной собственности.

Несмотря на то, что в целом ряде вопросов, касающихся интеллектуальной собственности уже достигнуты значительные успехи, еще существуют некоторые пробелы, ведутся споры. Так, например, до сих пор дискуссионными остаются понятие и сущность права интеллектуальной собственности.

В юридической литературе сложилось два основных подхода к понятию интеллектуальной собственности. Согласно первому, наличие понятия интеллектуальной собственности в законодательстве приветствуется и считается научно обоснованным. Данного мнения придерживаются В. Н. Мамаев, Л. Б. Гальперин [1, с. 42]. Сторонники второй точки зрения (Е. А. Суханов, С. И. Семилетов) сходятся в том, что термин «интеллектуальная собственность» (далее — ИС) является ненаучным, бытовым, без него можно обойтись, поскольку «ни в одном нормативном правовом акте не дается легального определения результатов интеллектуальной деятельности» [2, с. 71]. С этой точкой зрения нельзя согласиться, поскольку данное понятие сложилось несколько веков назад и прочно вошло в цивилистическую доктрину.

Дискуссионными остаются вопросы и о сущности права интеллектуальной собственности, а также о соотношении ИС и исключительных прав. Исторически относительно содержания понятий «ИС» и «исключительные права» сложилось шесть теорий.

Проприетарная теория является старейшей и самой распространенной. Ее сущность состоит в том, что, создавая какой-либо творческий объект, его автор *становится собственником* и приобретает права и обязанности, аналогичные правам собственника материальных предметов, т. е. объектам интеллектуальной собственности предоставляется такой же правовой режим, как и вещам.

Противники проприетарной теории подчеркивали, что нематериальный характер интеллектуальной собственности требует специального правового регулирования, и речь в данном случае идет о *собственности особого рода*.

Имущественный характер проприетарной концепции вызвал многочисленные возражения. Их результатом стала разработка *дуалистической теории*, согласно которой у автора произведений возникают две группы прав различной природы: имущественные и личные неимущественные права.

Согласно *облигаторной теории*, выдача патента является обязанностью государства, т. е. право изобретателя было милостью, дарованной королем. Данный принцип был характерен для XIX в. и не нашел закрепления в современном законодательстве.

Бельгийским юристом Е. Пикардом была разработана теория *интеллектуальных прав*. По его мнению, традиционная классификация прав на вещи, обязательственные и личные является неточной и ее следует дополнить категорией интеллектуальных прав, которая включает в себя имущественные и личные неимущественные права. Интеллектуальные права должны быть признаны правами *suī generis*, т. е. правами особого рода.

Теория *исключительных прав* была сформирована противниками теории интеллектуальных прав. По их мнению, появление термина «ИС» объясняется простым желанием добавить сравнительно новый институт в уже устоявшуюся традиционную схему интеллектуальной собственности, хотя на самом деле термин «собственность» в данном контексте употребляется в переносном смысле и не требует создания новой категории прав.

В настоящее время не ставится под сомнение двойственная природа института интеллектуальной собственности. С одной стороны, создателю творческого результата принадлежит исключительное право на его использование. Данное право относится к числу имущественных прав и сходно с правом собственности. С другой стороны, автор обладает совокупностью личных неимущественных прав, которые не могут отчуждаться от обладателя в силу их природы. При этом между имущественными и личными неимущественными правами на результаты интеллектуальной деятельности не существует какой-либо грани; напротив: они находятся в теснейшей взаимосвязи. Следует отметить, что, в отличие от многих зарубежных стран, ГК закрепляет тождественность понятий «ИС» и «исключительные права», т. е. термин «ИС» трактуется в узком смысле, поскольку личные неимущественные права авторов не охватываются понятием «исключительные права».

Представляется, что определение правовых понятий в сфере интеллектуальной деятельности требует дальнейшей работы и развития научно-правовых исследований как на уровне государства, так и на международном уровне.

Литература

1. Мамаев, В. Н. Интеллектуальная собственность: прошлое и настоящее // *Общественные науки и современность*. — 1996. — № 4.
2. Семилетов, С. И. Информация как особый нематериальный объект права // *Государство и право*. — 2000. — № 6.

Правовое регулирование медицинской деятельности

*Руммо Е. О., студ. 1 к. БГУ,
науч. рук. Аниух Н. С., канд. юр. наук*

Цель любого социально-ориентированного государства — защита прав и законных интересов граждан. Согласно статье 2 Конституции Республики Беларусь человек, его права, свободы и гарантии их реализации являются высшей ценностью общества и государства.

Эффективность реализации права граждан на, пожалуй, основополагающую ценность — охрану здоровья — во многом зависит от того, насколько совершенно законодательство.

Лечебная, диагностическая, профилактическая и реабилитационная медицинская помощь должна регулироваться не только отраслевыми инструкциями, стандартами и нормами, но и законодательными документами, обязательными к исполнению всеми гражданами, организациями здравоохранения и органами управления независимо от их ведомственной принадлежности. При этом особое значение имеет законодательное обеспечение прав пациентов и медицинских работников и их соотношение с принятыми международными правовыми нормами.

Конституция Республики Беларусь в статье 45 устанавливает, что гражданам гарантируется право на охрану здоровья, включая бесплатное лечение в государственных учреждениях здравоохранения. Государство создает условия доступного для всех граждан медицинского обслуживания.

Закон Республики Беларусь «О здравоохранении» от 18.06.1993 № 2435-XII (в ред. от 13.12.2011), определяя право на охрану здоровья, предусматривает, что граждане Республики Беларусь независимо от пола, расы, языка, национальности, должностного и социального положения, места жительства, отношения к религии, убеждений и иных обстоятельств имеют право на охрану здоровья.

Закон «О здравоохранении» носит комплексный характер. Он направлен на обеспечение правовых, организационных, экономических и социальных основ государственного регулирования в области здравоохранения в целях сохранения, укрепления и восстановления здоровья населения. Законом установлены основные принципы государственной политики в области здравоохранения — это создание условий для сохранения, укрепления и восстановления здоровья населения; обеспечение доступности медицинского обслуживания, в том числе лекарственного обеспечения; приоритетность мер профилактической направленности; приоритетность развития первичной медицинской помощи и др.

В Законе «О здравоохранении» сформулировано ключевое положение, определяющее сущность оказания медицинской помощи населению — медицинской деятельности. Согласно этому закону, медицинская деятельность — деятельность по организации и оказанию медицинской помощи, обеспечению санитарно-эпидемического благополучия населения, проведению медицинской экспертизы, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь (ст. 1 Закона «О здравоохранении»). Медицинская деятельность на территории Республики Беларусь осуществляется только при наличии специального разрешения (лицензии).

Наряду с такими основополагающими актами, как Конституция Республики Беларусь и Закон «О здравоохранении», медицинская деятельность регулируется указами Президента Республики Беларусь, например, указами «О льготном обеспечении лекарственными средствами отдельных категорий

граждан» (22.03.2012 № 139) или «О совершенствовании порядка оказания медицинской помощи обучающимся» (05.01.2012 № 10), законами Республики Беларусь от 11.11.1999 № 322-З (ред. от 31.12.2009) «О государственных минимальных социальных стандартах», «О трансплантации органов и тканей человека» от 4 марта 1997 г. № 28-З (ред. от 09.01.2007), «О санитарно-эпидемическом благополучии населения» от 23.11.1993 № 2583-XII (ред. от 28.12.2009) и целым рядом постановлений Совета Министров Республики Беларусь и международных соглашений.

Не менее важным является и законодательно закрепленная ответственность медицинских работников за противоправные действия в процессе осуществления медицинской деятельности, которая отражена в Уголовном кодексе Республики Беларусь от 09.07.1999 № 275-З (ред. от 13.12.2011) — статья 161 «Неоказание медицинской помощи больному лицу»; статья 161 «Ненадлежащее исполнение профессиональных обязанностей медицинским работником», статья 178 «Разглашение врачебной тайны» и др.

Вместе с тем, стоящие перед народным хозяйством задачи по расширению международного сотрудничества и созданию экспортоориентированной экономики в полной мере относятся и к здравоохранению. При этом важнейшим условием осуществления международной деятельности является сохранение приоритетов по первоочередному оказанию медицинской помощи гражданам Республики Беларусь. Однако до настоящего времени отсутствуют законодательные акты, определяющие предельно допустимое процентное соотношение иностранных граждан, нет в действующих законах и положений, регламентирующих деятельность по обмену органами и тканями для трансплантации на межгосударственном уровне. В имеющемся законодательстве имеется и ряд других пробелов.

На основании этого можно сделать вывод о том, что:

— в Республике Беларусь существует прочная законодательная база, обеспечивающая реализацию одного из важнейших прав граждан Республики Беларусь — права на охрану здоровья;

— правовая база, регламентирующая международную деятельность в области медицины, нуждается в совершенствовании.

Применение зонтичной оговорки при изменении законодателем правового режима иностраннных инвестиций

*Санок А. Э., студ. IV к. БГУ,
науч. рук. Бабкина Е. В., канд. юр. наук, доц.*

В соответствии со статьей 26 Венской Конвенции о праве международных договоров, 1969 г. договоры должны исполняться добросовестно, сле-

довательно, положения двустороннего инвестиционного договора должны иметь существенное значение, как для государства, так и для иностранного инвестора. Более 40 инвестиционных договоров, заключенных Республикой Беларусь, содержат гарантию исполнения обязательств посредством проведения прозрачной и стабильной политики в сфере инвестирования. В типовом соглашении о поощрении и взаимной защите инвестиций, разработанном в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 1967 году, данная гарантия представлена следующим образом: «Каждая из Договаривающихся Сторон будет придерживаться любого другого обязательства, принятого на себя в отношении инвестиций инвесторов другой Договаривающейся Стороны на своей территории». Данная гарантия получила название зонтичной оговорки.

Обеспечение благоприятного инвестиционного климата влечет законодательное закрепление гарантий от ухудшения условий хозяйствования для иностранных инвесторов. Такой гарантией является стабилизационная оговорка, которая предполагает, что на протяжении определенного промежутка времени на иностранного инвестора или коммерческую организацию с иностранными инвестициями не распространяются неблагоприятные изменения в законодательстве и по отношению к данным субъектам продолжают применяться нормы законодательства, при которых началось инвестирование. В Республике Беларусь данная гарантия закреплена в Декрете Президента «О стимулировании производства и реализации товаров (работ, услуг) от 28.01.2008 года № 1. Если законодателем будут приняты акты, существенно ухудшающие положение инвестора, следовательно, государство нарушит взятые на себя обязательства перед инвестором. Зонтичная оговорка в международном договоре предоставляет право инвестору на использование механизма разрешения споров, предусмотренного в двустороннем соглашении о взаимной защите и поощрении инвестиций, т. к. государство как суверен взяло на себя обязательство не ухудшать положение инвестора. Однако законодательство Республики Беларусь предлагает иностранному инвестору и государству процедуру досудебного урегулирования споров (разногласий), утвержденную Постановлением Совета Министров от 14.02.2012 г. Такой механизм медиации является прогрессивным, так как, во-первых, позволяет сторонам самостоятельно найти конструктивное решение спора, не доводя его до суда; во-вторых, стороны могут избежать высоких финансовых затрат. С другой стороны, законодательство, не учитывая волеизъявления сторон, навязывает им процедуру досудебного урегулирования разногласий, делая ее обязательной, что препятствует прямому обращению сторон в международный орган.

Государства-участники СНГ, в том числе и Республика Беларусь, в Конвенции о защите прав инвестора 1997 г. и в Соглашении о сотрудничестве

в области инвестиционной деятельности 1993 г. напрямую закрепили стабилизационную оговорку с целью не только привлечения инвестиций, но и защиты иностранного инвестора. Данное положение является частным случаем по отношению как к двусторонним инвестиционным договорам, так и к многосторонним. Следовательно, если государствами-участниками, в том числе и Республикой Беларусь, будут изменены законодательные нормы, касающиеся инвестиций, которые ухудшают условия и режим инвестиционной деятельности, этот вопрос может быть внесен на рассмотрение Экономического Суда Содружества Независимых Государств, а также иных международных судов или международных арбитражных судов.

Экономический Суд СНГ в консультативном заключении № 01-1/5-09 от 22.03.2010 сделал вывод о том, что стабилизационная оговорка:

1) распространяется на предприятия, созданные инвесторами государств-участников Соглашения, независимо от формы собственности;

2) может быть реализована инвестором по согласованию с компетентным органом государства или посредством обращения в суды по месту инвестирования, по договоренности сторон спора — в третейские суды (международные арбитражные суды) либо государством инвестора (страна происхождения инвестиций) путем внесения вопроса на рассмотрение международных судов или международных арбитражных судов.

Таким образом, общей целью всех инвестиционных соглашений как двусторонних, так и многосторонних является привлечение иностранных инвестиций, следовательно, напрямую закрепленная стабилизационная оговорка на региональном уровне абсолютно отвечает тенденциям международного сотрудничества в области инвестирования. В связи с интеграционными процессами, происходящими на постсоветском пространстве, Республика Беларусь должна избегать точечного регулирования, что позволит отвечать тенденциям международных потоков инвестирования, с целью улучшения инвестиционного климата.

Прокурорский надзор за соответствием законодательства актов органов местного управления и самоуправления Республики Беларусь

*Шульгина Т. М., студ. III к. БГУ,
науч. рук. ст. преп. Куневич Г. Г.*

Законность — безусловное и неукоснительное соблюдение правовых предписаний, важнейший составной элемент правового государства. Всеобщее соблюдение законов является проявлением зрелости общества, признаком его стабильности и, как следствие, благополучия и процветания.

Система правоохранительных органов достаточно сложная и разветвленная. Одно из важнейших мест в ней занимает прокуратура. Как орган высшего надзора за точным и единообразным исполнением законов прокуратура направляет свою деятельность на всемерное укрепление законности и правопорядка, охрану прав и законных интересов граждан [1].

Проанализировав закон Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» от 29 января 1993 года и закон Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» от 8 мая 2007 года можно сказать, что есть отличия в самом предмете надзора. Также имеются некоторые различия в полномочиях прокурора при осуществлении надзора за исполнением законодательства. В законе выделяется 5 отраслей прокурорского надзора. Рассмотрим лишь одну из отраслей — это прокурорский надзор за исполнением законодательства [2, 3].

Прокурорский надзор — один из важнейших методов охраны законности. От его успешного проведения во многом зависит процесс построения правового государства, поскольку законность — неотъемлемый, если не основной его атрибут.

В зависимости от стадии принятия нормативного правового акта (в данном случае это решение местных исполнительных и распорядительных органов) выделяют 3 формы надзора: предварительная, текущая, последующая. Рассмотрим 2 формы надзора — предварительную и последующую [4].

В ходе действия закона Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» от 29 января 1993 года существовала предварительная форма надзора, т. е. до принятия акта (который принимается на сессии местных советов депутатов) осуществляется надзор за законностью данного нормативного документа. После принятия нового закона Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» от 8 мая 2007 года действует последующая форма надзора [2, 3].

Конечно, нельзя сказать, что все формы надзора действуют в разрыве друг от друга, они взаимодействуют и дополняют один другого, т. е. действуют в комплексе. Проблема заключается в том, что сложно определить какая из форм надзора лучше и эффективнее.

В предварительной форме надзора главным минусом является то, что правоохранительные органы не могут тщательно отследить и проанализировать каждый проект, так как принимается большой массив законодательства в системе органов местного управления и самоуправления. Вследствие этого большая вероятность того, что вступит в законную силу незаконное и необоснованное решение. А это, в свою очередь, отразится на реальных общественных отношениях.

В форме последующего прокурорского надзора существует та же проблема — вступают в силу незаконные нормативные правовые акты, которые

влекут нарушение иных лиц общества. Соответственно, акты изменяются, дополняются или вовсе отменяются, что вносит дискомфорт.

Целью прокуратуры в Республике Беларусь, как и любого другого правоохранительного органа, является защита прав и законных интересов граждан и юридических лиц, обеспечение безопасности, поддержание законности и правопорядка в сфере государственного управления и местного самоуправления. Соответственно, предварительная форма надзора будет эффективнее. А при последующей форме надзора — правоохранительные органы начинают реагировать после того, как уже выявилось нарушение.

Чтобы определить какой надзор эффективнее, стоит, наверное, обратиться к статистике прокуратур Республики Беларусь и посмотреть, сколько решений органов местного управления и самоуправления были признаны несоответствующими законодательству.

Согласно статистическим сведениям о состоянии преступности и прокурорском надзоре за 2006 год (последний год действия закона Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» от 29 января 1993 года) и 2007 год (год вступления в силу закона Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» от 8 мая 2007), можно сказать, что в 2006 году было принесено протестов по Республике Беларусь в целом 5017, а в 2007 году — 3981; отменено незаконных актов в целом по Республике Беларусь за 2006 год — 4430, а за 2007 год — 3569.

Изучив данные статистических сведений, можно сделать вывод, что при последующей форме надзора отменено незаконных решений меньше, чем при предварительной. Но является ли это эффективной формой надзора или же это просто улучшение качества правотворческой работы органов местного управления и самоуправления? [5, 6, 7].

Из моей личной беседы с депутатом местных Советов Республики Беларусь было выявлено, что уменьшение идет за счет учения на своих ошибках. Если по данному вопросу уже принимались решения, если они уже обсуждались и их потом признали незаконными, то в дальнейшем депутаты уже знают, как разрешить тот или иной спор. Также было выявлено, что при предварительной форме надзора, так и при последующей форме надзора отменяется мало решений.

А из моего диалога с прокурором района можно сделать вывод, что уменьшение идет, вероятно, за счет того, что улучшилась работа органов прокуратуры на стадии разработки и принятия проектов нормативного правового акта (участие в работе сессии местных Советов и в заседании исполкомов). С 2007 года в Республике Беларусь введена обязательная правовая экспертиза нормативных правовых актов органов местного управления и самоуправления базового и регионального уровня, поэтому решений стало отменяться меньше.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что каждая из форм надзора еще требует доработки и является эффективной в зависимости от стадии развития общественных отношений.

Успех правотворческой деятельности и стабильности общества в целом зависит от того, какую форму надзора выбрать, на какой стадии разработки нормативного акта его лучше осуществлять.

Литература

1. Прокурорский надзор в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://library.by/shpargalka/belarus/law/001/law-009.htm>.
2. О прокуратуре Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 29 января 1993 г. № 2139-XII.
3. О прокуратуре Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 8 мая 2007 № 220-3.
4. Прокурорский надзор : учеб. пособие / А. А. Кеник. — Минск : Амалфея, 2008. — 576 с.
5. Генеральная прокуратура Республики Беларусь // Статистические сведения за 2006 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://prokuratura.gov.by/main.aspx?guid=10047>.
6. Генеральная прокуратура Республики Беларусь // Статистические сведения о состоянии преступности и прокурорском надзоре за 2007 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://prokuratura.gov.by/main.aspx?guid=11022>.
7. Генеральная прокуратура Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://prokuratura.gov.by/main.aspx?guid=10000>.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА. МАРКЕТИНГ. МЕНЕДЖМЕНТ. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Акалатович М. А., Иванова О. Г. Особенности применения системы сбалансированных показателей	3
Андреевский П. А. Модель прогнозирования банкротства для промышленных предприятий Гродненской области	4
Артемьев П. П. Индикаторы кризисных явлений в экономике.	6
Барсук В. В. Кредитная деятельность Международного валютного фонда в 2011 г.	9
Бахар Н. Д., Жакова К. С., Щербач Н. М. Анализ технологии электронного здравоохранения	11
Белявская В. В. Проблемы валютного регулирования в современных условиях Республики Беларусь	13
Близнюк А. А. Отложенные налоговые активы и обязательства: еще один шаг на пути сближения национального бухгалтерского учета с МСФО	15
Блохина Д. В., Соловьева О. С. Технологии порталных систем	17
Богданович М. В., Кулик А. В. Роль нефтяной отрасли в структуре экономики Венесуэлы.	19
Болбат В. А. Новые методики учета налоговых активов	21
Василевская Е. Г., Корниенко О. В. Экономический рост Республики Беларусь в 2001–2011 гг.	23
Васильева С. Ю. Депонирование произведений в веб-депозитарии как способ охраны авторских прав в Республике Беларусь	25
Владыковский А. С. Пути снижения налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь.	27
Волошенюк С. А. Спортивный маркетинг	29
Воробьева В. Н. Современный рынок консалтинговых услуг	31
Воронова Е. Ю. Роль маркетинга в развитии бизнеса	33
Гойко Я. В. Грейды. Опыт применения в зарубежных странах и в Республике Беларусь	35
Головач С. Л. Выбор стратегии складирования запасов на основе затратных показателей	37
Гракович А. Л. Развитие факторинга в Республике Беларусь	40
Грибовская Д. А., Зарембо В. В. Направления развития анализа формирования и использования фондов, формируемых из прибыли	42

Денискина Е. Р. Реклама в специализированных изданиях как способ продвижения продукции организации на рынке B2B	44
Денискина Е. Р. Роль социальных сетей в продвижении машиностроительной продукции	46
Иваницкая П. Е. Анализ функционирования крупнейших швейцарских финансовых конгломератов на современном этапе	48
Иванова О. Г. Особенности функционирования Центрального банка Аргентины на современном этапе	49
Кастицкая А. Н., Корнейчик Н. А. Развитие венчурного финансирования в Республике Беларусь	51
Кастицкая А. Н., Корнейчик Н. А. Рынок труда в Беларуси	53
Кашевич М. В., Любущенко А. В. Система «Клиент–Банк» (на примере ОАО «АСБ Беларусбанк»)	55
Клемято А. Д. Качество жизни и перспективы его повышения в Республике Беларусь	57
Ключуряк Н. А., Рябцева А. С. Нетарифные меры регулирования внешней торговли: адаптация западноевропейского опыта в условиях Республики Беларусь	59
Коваленко А. А. Еврооблигации как этап развития фондового рынка Республики Беларусь	61
Козловская В. В. Управление персоналом на основе бизнес-консультинга	63
Корецкий М. С. Проблемы мобилизации финансовых ресурсов Республики Беларусь на современном этапе	65
Красник Е. Н., Матус А. Е. Актуальные проблемы кодификации экологического законодательства в Республике Беларусь	67
Крук И. Б., Станчук А. П. Сравнение нормативного метода калькулирования затрат с системой учета «стандарт-костинг»	70
Курило Е. К. Финансовый анализ состояния банка как инструмент принятия управленческих решений	72
Кучинская О. А., Можилловская Т. В. Калькулирование себестоимости издательской продукции в высшем учебном заведении	74
Кучинская О. А., Можилловская Т. В. Эффективность деятельности вуза	76
Лейтан Д. Д. Слияния и поглощения: мотивы и неудачи	78
Маетная А. В., Соломонова Е. В. Применение XML-ориентированных СУБД в экономике	80
Макарчик Д. С. Состояние и перспективы международного кредитования в Республике Беларусь	82

Матысюк В. А., Шендерович Ю. И. Проблемы инвестирования строительной отрасли Республики Беларусь	84
Мирчук А. В. Приближение порядка составления отчета об изменении капитала к МСФО	86
Морозов Р. И. Реализация инновационных проектов вузами	88
Новикова М. А., Шалайко А. И. CRM-системы как способ повышения эффективности предприятия	89
Остальцева О. Ю. Специализированные пищевые продукты как новый вид товара.	91
Пашкевич Е. В. Привлечение иностранных инвестиций в Беларусь посредством слияний и поглощений.	93
Перевалова В. В. Скрытая безработица: пути ее решения, зарубежный опыт оценки.	95
Прокопчик М. П. Инновационная система компании.	97
Радикович Н. П. Потенциал притока прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси в условиях Единого экономического пространства	100
Савицкая М. Н. Инструментарий оптимизации кадровой стратегии организации.	102
Саврас С. А. Ошибки транслирования зарубежных методик анализа и оценки экономических явлений и процессов (на примере модели прогнозирования банкротства Эдварда Альтмана)	104
Сазанович А. А. Спортивный маркетинг — большие перспективы.	106
Свертока М. И., Сырица О. Р. Становление и развитие строительной отрасли в Республике Беларусь	108
Свиридович Ю. С. ЕЭП: выгоды и потери для Беларуси	110
Сельванович А. А. Проблемы и перспективы развития белорусской экономики	112
Сергиеня К. О. L'influence de la crise économique sur le commerce extérieur Bélarus.	114
Систрина А. А. Интернет-эквайринг в Республике Беларусь: преимущества, недостатки и перспективы.	116
Слизень М. В. Перспективы введения единой валюты в ЕЭП	118
Слонимская В. И. Интернет-маркетинг и перспективы его развития в Республике Беларусь	121
Филимонова О. В. Отражение логистических затрат в налоговом учете.	122
Худницкий И. О. Психологические аспекты формирования эффективной команды.	124
Цалко М. П. Трайвертайзинг — новый тренд в коммуникациях ...	126

Цітоў А. М. Роля глабальных гарадоў у сусветнай гаспадарцы ХХІ стагоддзя	128
Цыртков А. В. Кластерно-сетевая регионализация	131
Шереметьева А. С. Ценовая дискриминация: виды и примеры ...	134

РАЗДЕЛ II. ПРАВО И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Богданова А. М. О значении правового аудита при привлечении иностранных инвесторов	137
Бондаренко А. А., Жогаль Е. М. Принципы права в области обращения с отходами	138
Ведерникова Л. А. Разработка условий международного коммерческого договора как одна из форм защиты интересов юридических лиц	140
Гольцев М. М. Some Legal Aspects of Undertaking Investment Activities in the Republic of Belarus	142
Горелько А. В. К вопросу о правовом регулировании защиты растений.	144
Кибисова Е. И. Договорные отношения в сфере агроэкотуризма. Отличия договора оказания туристических услуг от договора подряда.	146
Левантович М. Д. Artist's resale right and its influence on the British art-market	148
Лещенко А. В., Рыбченко Е. А. Право на экологическую информацию	150
Лятос М. С. Беларусь и Украина: общее и особенное в вопросах расторжения брака	152
Минов О. П. Реорганизация акционерного общества посредством преобразования	153
Олехнович Е. Н. Проблема применения критерия оседлости в ЕС ..	155
Остальцева О. Ю. Особенности правовой регламентации немецких индивидуальных предприятий.	158
Полейчук В. А. К вопросу об освобождении несовершеннолетних от уголовной ответственности.	160
Ровбуть Е. В. Понятие и сущность права интеллектуальной собственности в цивилистической доктрине.	161
Руммо Е. О. Правовое регулирование медицинской деятельности ..	163
Санок А. Э. Применение зонтичной оговорки при изменении законодателем правового режима иностранных инвестиций	165
Шульгина Т. М. Прокурорский надзор за соответствием законодательства актов органов местного управления и самоуправления Республики Беларусь	167

Научное издание

**Сборник
научных статей студентов,
магистрантов, аспирантов**

Выпуск 9

В 3 томах

Том 2

*На русском, белорусском,
французском, английском языках*

Составитель
Анцух Сергей Валерьевич

*Статьи публикуются
в авторской редакции*

Дизайн обложки *М. В. Лебедева*
Компьютерная верстка *В. В. Аниух*
Корректор *Н. С. Каленковец*

Подписано в печать 04.07.2012.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 10,1. Уч.-изд. л. 9,74.
Тираж 90 экз. Заказ № 167.

Издатель и полиграфическое исполнение:
ОДО «Издательство “Четыре четверти”».
ЛИ № 02330/137 от 16.03.2009.
Ул. Б. Хмельницкого, 8-215, 220013, г. Минск.
Тел./факс: 331 25 42. E-mail: info@4-4.by

$$k_3 = hf(x_{i-1} + \frac{h}{2}, y_{i-1} + \frac{k_2^{(i-1)}}{2})$$

$$= \frac{1}{n} \left(\sum_{j=1}^{i-1} a_{ij} x_j^{(k)} + \sum_{j=i+1}^n a_{ij} x_j^{(k)} \right)$$

$$\Delta y_i = \int_{x_i}^{x_{i+1}} y' dx = \frac{a_{ii} h_i - \left(\sum_{j=1}^{i-1} a_{ij} x_j^{(k)} + \sum_{j=i+1}^n a_{ij} x_j^{(k)} \right)}{h_i}$$

$$\int_{x_k}^{x_{k+1}} f(x, y) dx = \int_{x_k}^{x_{k+1}} y' dx = y(x)$$

$$= \sqrt{(y_n + 0.5\tau k_1)^2 + (0.5\tau)^2}$$

ISSN 2224-0845



9

772224 084005

1 1 0 0 8

