ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БИП-ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Материалы
VII международной научной конференции
профессорско-преподавательского состава,
аспирантов, магистрантов и студентов

ЧАСТЬ II

Минск 2017

Частное учреждение образования «БИП-Институт правоведения»
(Минск, Республика Беларусь)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
(Смоленский филиал, Российская Федерация)

Университет «Высшая школа бизнеса – National-Louis University»
(Новый Сонч, Республика Польша)

Учебно-научный институт права им. И.Малиновского Национального университета «Острожская академия» (Острог, Украина)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

ЧАСТЬ II

14 апреля 2017 года

Минск 2017

УДК 3(082)
ББК 94 Беи
А 43

Редакционная коллегия:

доктор юридических наук, профессор ***С.Ф. Сокол;***
кандидат технических наук, доцент ***С.И. Романюк;***
кандидат исторических наук ***Н.Н. Ганущенко;***
кандидат юридических наук, доцент ***И.А. Горнак***

А 43 **Актуальные** проблемы правовых, экономических и гуманитарных наук. Материалы VII международной научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, магистрантов и студентов. Минск, 14 апреля 2017 г. В трех частях / ред. кол. С.Ф. Сокол [и др.]. – Минск: БИП, 2017. – Ч. 2 – 152 с.

ISBN 978-985-7100-71-2 (ч.2).

ISBN 978-985-7100-73-6.

В тезисах докладов, прочитанных на научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, магистрантов и студентов в Частном учреждении образования «БИП-Институт правоведения» 14 апреля 2017 г., рассматриваются актуальные теоретические и практические проблемы экономических, правовых и гуманитарных наук.

Для преподавателей, научных работников, аспирантов, магистрантов, студентов и специалистов-практиков.

УДК 3(082)
ББК 94 Беи

ISBN 978-985-7100-71-2 (ч. 2)
ISBN 978-985-7100-73-6

© Частное учреждение образования
‹БИП-Институт правоведения», 2017

Секция № 5

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО. БАНКОВСКОЕ ПРАВО. НАЛОГОВОЕ ПРАВО. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО. ЗЕМЕЛЬНОЕ ПРАВО

СОЦИАЛЬНОЕ ИЖДИВЕНЧЕСТВО И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Алдохин И.А. (БИП)

К сожалению, в мире не так много новых идей. Большая их часть — это отголосок прошлого, изменяемый в соответствии с потребностями времени и современной жизненной ситуацией.

Идею борьбы с социальным иждивенчеством нельзя считать абсолютно новой. В этом можно убедиться, изучая историю права многих государств и современное социальное законодательство. Известно, что Конституция СССР 1936 года сделала труд обязательным. Но это преследовало скорее идеологическую цель, чем экономическую. «Труд в СССР является обязанностью и делом чести каждого способного к труду гражданина по принципу: «кто не работает, тот не ест» [1]. В настоящее время социальные пособия получают около 35% граждан США, 25% доходов бюджета Великобритании поступает на социальные выплаты, каждая десятая семья в ФРГ находится на иждивении государства.

Идея преодоления социального иждивенчества воспринята и реализована в отечественном законодательстве. Декретом Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3 «О предупреждении социального иждивенчества» (далее – декрет № 3) установлен сбор на финансирование государственных расходов [2].

Данный декрет несомненно преследовал благие цели: получение дополнительных отчислений в бюджет, предупреждение социального иждивенчества, стимулирование трудоспособных граждан к трудовой деятельности, обеспечение исполнения конституционной обязанности граждан по участию в финансировании государственных расходов путем уплаты налогов, пошлин и иных платежей и в соответствии с частью третьей статьи 101 Конституции Республики Беларусь [3].

Теоретически взимание сбора на финансирование государственных расходов казалось простым и понятным, но на практике все оказалось делом сложным.

Выявилось, что в отдельных случаях в качестве «тунеядцев» были обозначены малоимущие граждане, которые могли обратиться в местные исполнительные и распорядительные органы за материальной помощью, но из-за недостаточной правовой грамотности и информированности этого не сделали. Имея основания для получения соответствующих социальных пособий, но не получив их, они оказались в трудной жизненной ситуации, которая нарушила их нормальную жизнедеятельность.

Вместе с тем, следует отметить, что социальное иждивенчество действительно имеет место в Республике Беларусь. Существует социальная пассивность и даже некоторое безразличие многих граждан к своей судьбе. Общество привыкло к заботе и попечению со стороны государства, к тому, что социальные услуги бесплатны либо плата за них ничтожно мала. И декрет № 3 заставил многих переосмыслить свое положение с учетом сложившейся экономической ситуации. В то же время у определенных групп населения введение данного декрета вызвало протест и несогласие.

На мой взгляд, основная проблема, возникшая в связи с уплатой сбора на финансирование государственных расходов, предусмотренного декретом № 3, связана с тем, что изначально не был отработан механизм его

практической реализации. Также не всегда обоснованными оказались затраты бюджетных средств на выявление «тунеядцев» и связанное с этим отвлечение от основной работы сотрудников административных, финансовых, судебных, силовых и налоговых органов.

В то же время несомненным положительным эффектом декрета № 3 стала усилившаяся общественная активность, диалог между государством и гражданским обществом.

С учетом мирового финансового кризиса и экономической ситуации, сложившейся в нашей стране, такое маленькое государство, как Республика Беларусь, не может брать на себя обязательства по выполнению большого числа социальных функций. Основные социальные нужды, такие, как среднее образование, пенсионное обеспечение, экстренная медицинская помощь должны оставаться бесплатными. В остальном – можно воспользоваться примером соседей. В Литве, например, граждане обязаны платить социальную страховку, которая покрывает их расходы на медицинское обслуживание. В случае же безработицы, страховки оплачивается биржей труда, если гражданин на ней зарегистрирован и не нарушает установленных правил. Если гражданин Литвы намерен работать в других странах ЕС, то он должен купить патент на индивидуальную деятельность и задекларировать свой отъезд. Если этого не происходит – возникает обязательство по погашению задолженности по соцстрахованию. В Польше любой гражданин обязан подавать декларацию о доходах, обязательно указывая в ней все свои заработки.

Механизм реализации декрета № 3 должен выстраиваться с учетом реальной ситуации на рынке труда. Сегодня численность принятых и уволенных работников в организациях Республики Беларусь имеет отрицательное значение, происходят массовые сокращения на государственных предприятиях. Необходимо создавать новые рабочие места, переобучать персонал. Существует потребность в проведении экономических реформ, связанных с изменением плоской шкалы подоходного налога, защитой частной собственности, открытой торговлей, созданием равных условий конкуренции для различных субъектов хозяйствования, структурными изменениями национальной экономики.

В условиях решения этих стратегических задач идея преодоления социального иждивенчества может наполниться более позитивным и приносящим полезные для государства и общества результаты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канстытуцыя (Асноўны закон) Беларускай Савецкай Сацыялістычнай Рэспублікі 1937 г. – Мінск. 1960. – 31 с.

2. О предупреждении социального иждивенчества: Декрет Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац.центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Конституция Республики Беларусь (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс) / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И НАКАЗАНИЕ ЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ

Артюх Е.А. (БИП)

Из-за негативного влияния человека на окружающую среду на современном этапе развития цивилизации со стороны большинства стран мира достаточно пристальное внимание оказывается вопросам ответственности и наказания лиц, причастных к экологическим преступлениям.

Экологические катастрофы, происходящие в последнее время, наглядно продемонстрировали всему международному сообществу, что пренебрежение охраной окружающей среды является недопустимым, более того, требующим целенаправленного и кардинального решения назревших проблем. Уголовная ответственность, как одна из разновидностей юридической ответственности за преступные деяния, которые направлены против окружающей природной среды, практически предусматривается большинством развитых и развивающихся государств. На заседаниях Генеральной Ассамблее ООН не раз отмечали, что, забирая из морей, воздуха и земли ресурсы и увеличивая выброс отходов, создаётся угроза ухудшения экологической ситуации и состояния окружающей среды, которая не менее опасна для международной безопасности, чем гонка вооружения. Страдают леса, земли сельскохозяйственного назначения, внутренние воды государств и воды мирового океана, животный мир. Это обстоятельство ведёт к тому, что в дальнейшем мир и безопасность находятся под реальной угрозой. Многие специалисты-экологи полагают, что уголовная ответственность является наиболее эффективным средством при решении вопросов, связанных с охраной окружающей среды.

На состоявшемся XI Конгрессе ООН, который прошёл в Каире в 1995 г., посвящённом проблемам предупреждения преступности и обращению с правонарушителями, были приняты решения, в которых отмечалось, что преступления экологической направленности и носящие транснациональный характер, выходят в первые ряды по степени своей опасности. Согласно рекомендациям Модельного уголовного кодекса 1996 г., содержащимся в Уголовных кодексах бывших советских республик, ныне являющихся членами СНГ, уголовно-правовые нормы, закрепляющие уголовную ответственность за экологические преступления, выделены в самостоятельные главы или разделы, однако их содержание выглядит по-разному. Например, в УК таких республиках как Азербайджан, Кыргызская Республика, Молдова, главы, посвящённые ответственности за экологические преступления, именуются так же, как и в Российском Уголовном кодексе – «Экологические преступления». В гл. 27 (раздел 10) «Преступления против безопасности окружающей среды» УК Армении, предпринята попыт-

ка отразить социальную направленность преступного деяния, направленного на нарушение экологического законодательства, и тем самым определить объект преступления. В соответствии с Уголовным кодексом Республики Беларусь и Таджикистана, преступления экологического характера направлены против экологической безопасности и природной среды. В УК Украины анализируемые преступления содержатся в главе, которая называется «Преступления против окружающей среды». Если присмотреться внимательнее, то по уголовному законодательству вышеперечисленных государств-членов СНГ, экологическое преступление – это типовой набор преступных деяний, однако при этом есть и некоторые различия в деяниях, признанных преступными. Так, в УК Республики Беларусь дополнительно выделены:

– прием в эксплуатацию экологически опасных объектов (ст. 266);

– непринятие мер по ликвидации последствий нарушений экологического законодательства (ст. 267), примечательно, что аналогичная норма о преступлении содержится в УК Кыргызской Республики (ст. 274);

– уничтожение или повреждение торфяников (ст. 270);

– нарушение правил водопользования (ст. 273), аналогичная норма содержится в ст. 203 УК Республики Узбекистан и в ст. 291 УК Грузии.

В Китайской Народной Республике, ответственность наступает в соответствии с действующим в новой редакции Уголовным кодексом. В сравнении с УК КНР 1979 г. в новой редакции УК наблюдается количественный рост отдельных видов экологических преступлений, которые, в свою очередь, законодатель объединил в специальном разделе под названием «Преступления, наносящие вред окружающей среде», «Преступления против общественной безопасности», «Контрабанда», «Преступления против общественной гигиены», «Преступления против общественного порядка». Уголовный кодекс Китая охватывает в общую категорию преступлений такие преступные деяния как: незаконный импорт опасных отходов, незаконное хранение опасных отходов, незаконный выброс, незаконный вылов, сбор морских и речных природных ресурсов. Классифицируются такого рода преступления следующим образом: «наносящие вред окружающей среде и природным ресурсам, нарушающие порядок управления охраной окружающей среды». В кодексе были увеличены число и размер наказаний, повышен верхний предел наказания, а также использован принцип «двойного наказания». Таким образом, если преступление в сфере экологии совершено юридическим лицом, кроме налагаемого на него штрафа, привлечению к ответственности подлежит лицо, которое непосредственно ответственно за содеянное, либо руководитель данной организации. Здесь следует отметить, что данная мера достаточно эффективно отразилась на противодействии преступлениям, наносящим ущерб окружающей среде как со стороны юридических, так и физических лиц, стремящихся к получению экономической выгоды. В США субъектами уголовной ответственности за экологические преступления также являются не только физические, но и юридические лица.

Исходя из тенденций развития законодательства и систем юридической ответственности различных стран, большинство государств международного сообщества выдвигают тезис о необходимости применения наиболее жестких мер уголовного преследования в отношении лиц, совершивших преступления, причиняющие ущерб окружающей среде.

Исходя из анализа законодательства об экологических преступлениях в некоторых зарубежных странах можно отметить, что отечественное уголовное законодательство в данной области во многом имеет существенные отличия. Однако использование опыта зарубежных стран может положительно сказаться на уровне уголовно-правового регулирования ответственности за рассматриваемые деяния в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дубовик О.Л. Формирование уголовно-экологического законодательства Европейского союза: цели, тенденции, перспективы и реализация // Международное уголовное право и международная юстиция. – 2009. – № 4. – С. 34-35.

2. Послание Генерального секретаря ООН, от 6.11.2013 г. – URL: http://www.un.org/ru/sg/ messages/2013/environmentconflictday.shtml

3. Лукашук И.Л., Наумов А.В. Международное уголовное право: учеб. – М.: Спарк, 1999. – 287 с.

4. Уголовный кодекс Республики Беларусь. – Минск, 2016.

5. Дубовик О.Л., Кремер Л., Люббе-Вольфф Г. Экологическое право: учеб. – М.: Эксмо, 2008. – 768 с

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Гуринович А.В. (БИП)

Республика Беларусь является стороной Протокола по стратегической экологической оценке (далее - СЭО) к Конвенции об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте [1].

В соответствии с Протоколом по СЭО под стратегической экологической оценкой понимается «оценка возможных экологических последствий, включая воздействие на здоровье населения, которая предполагает определение сферы охвата оценки и подготовку экологического доклада, вовлечение общественности и проведение консультаций, принятие во внимание экологического доклада и результатов участия общественности и консультаций при разработке плана или программы» (статья 2, параграф 6) [1].

Стратегическая экологическая оценка проводится в отношении планов и программ, которые разрабатываются для сельского хозяйства, лесоводства, рыболовства, энергетики, промышленности, включая горную добычу, транспорта, регионального развития, управления отходами, водного хозяйства, телекомму-

никаций, туризма, планирования развития проектов, которые требуют оценки воздействия на окружающую среду в соответствии с национальным законодательством.

Целью Протокола является обеспечение высокого уровня охраны окружающей среды, включая здоровье населения, путем:

a) обеспечения того, чтобы экологические, в том числе связанные со здоровьем населения, соображения тщательно учитывались при разработке планов и программ;

b) содействия рассмотрению экологических, в том числе связанных со здоровьем населения, озабоченностей при разработке политики и законодательства;

c) установления четких, открытых и эффективных процедур стратегической экологической оценки;

d) обеспечения участия общественности в стратегической экологической оценке;

e) интеграции благодаря этим мерам экологических, в том числе связанных со здоровьем населения, озабоченностей в меры и документы, разрабатываемые в целях обеспечения устойчивого развития.

В статьях 5 – 12 Протокола описывается процесс проведения СЭО планов и программ:

- Предварительная оценка (скрининг) (Ст. 5);
- Определение сферы охвата процедуры СЭО (скопинг) для определения содержания экологического отчёта (Ст. 6);
- Экологический отчёт (Ст. 7);
- Участие общественности (Ст. 8)
- Консультации с природоохранными органами и органами здравоохранения (Ст. 9);
- Трансграничные консультации (Ст. 10);
- Решение об утверждении плана или программы (Ст. 11);
- Мониторинг (Ст. 12).

В русле выполнения рекомендаций Протокола с 22 января 2017 г. вступил в силу новый Закон Республики Беларусь от 18.07.2016 № 399-З «О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду» (далее — Закон № 399-З) [2].

Следует отметить, что Закон № 399-З является значительным шагом в направлении устранения отрицательного влияния на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности; способствует принятию решений с учетом мнения общественности.

В порядке реализации положений Закона принято постановление Совета Министров Республики Беларусь 14 июня 2016 г. № 458 [3].

Тем не менее, следует отметить, что в отличие от международного права, дано иное определение стратегической экологической оценки – это определение при разработке проектов государственных, региональных и отраслевых стратегий, программ, градостроительных проектов возможных воздействий на окружающую среду (в том числе трансграничных) и изменений окружающей среды, которые могут наступить при реализации программ, градостроительных проектов с учетом внесения в них изменений и (или) дополнений.

Такое определение повлекло за собой урезанный состав экологической стратегической оценки. Как указывалось выше, особое внимание при проведении СЭО в международном праве уделяется экологическим, в том числе связанным со здоровьем населения, соображениям. Очевидно, что хозяйственная и иная деятельность в значительной мере может повысить угрозу здоровью населению. Тем не менее, среди субъектов СЭО в Законе № 399-З отсутствует Министерство здравоохранения. Законодательство должно предусмотреть в том числе участие Министерства здравоохранения и его органов на стадии скрининга и скопинга, а также на стадии подготовки документа, содержащего сведения о результатах проведенной стратегической экологической оценки, необходимых мероприятиях по уменьшению и (или) предотвращению возможных воздействий на окружающую среду (в том числе трансграничных) и об изменениях окружающей среды, которые могут наступить при реализации программ, градостроительных проектов с учетом внесения в них изменений и (или) дополнений.

Тем не менее, неизбежное совершенствование законодательства Республики Беларусь на основе принятых в международном праве принципов и процедур СЭО, позволит учитывать мнения различных субъектов в процессе реализации хозяйственной и иной деятельности, в том числе и мнение общественности. Подтверждение этому является запланированная в Минске 3-я сессия Совещания Сторон Протокола по стратегической экологической оценке, которая пройдет с 13 по 16 июня 2017 года [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Протокол по стратегической экологической оценке к Конвенции об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте. Киев. 2003г.//[Электронный ресурс]. – 2011. – http://www.unece.org/env/eia/about/sea_text_r.htm - Дата доступа: 14.03.2017.

2. О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду: Закон Респ. Беларусь, 19 июля 2016 г., N 399-З. //Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] /Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3. Об утверждении положения о порядке организации и проведения общественных обсуждений проектов экологически значимых решений, экологических докладов по стратегической экологической оценке, отчетов об оценке воздействия на окружающую среду, учета принятых экологически значимых решений и внесении изменений и дополнения в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 14 июня 2016 г. N 458 (в ред. постановления Совмина от 13.01.2017 N 24). //Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] /Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. Режим доступа: http://www.unece.org/env/eia/meetings/mop_7.html#/- Дата доступа: 14.03.2017.

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РИСКА ФИНАНСОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ «ИРИС» В МЕСТНЫХ САМОУПРАВЛЕНИЯХ

Дворак Я. (Клайпедский университет)

Финансовые преступления в местных самоуправлениях, как и другие коррупционные преступления искажают отношения между индивидами, уменьшают доверие к местной власти, которая находится ближе к жителям и формально представляет правительство. Финансовые мошенничества служащих местных самоуправлений влияют на баланс экономической конкуренции и могут ее исказить. Когда финансовые ресурсы, предназначенные на потребности местного сообщества, попадают в руки к мошенникам, это увеличивает социальное неравенство и несправедливость, деградируют общественные этические ценности.

В настоящий момент выполнено много исследований о том, почему индивиды и предприятия платят взятки государственным служащим, решения которых влияют на каждодневную деятельность и жизнь. Поэтому существует общее согласие что коррупция — это сделка между двумя деятелями: государственным служащим со стороны государства и гражданином или предприятием с другой. Однако Харш утверждает, что в некоторых регионах коррупция ассоциируется с широким диапазоном криминальных преступлений, например, воровство, мошенничество, ложный бухгалтерский учет, растрата средств или присвоение государственного имущества [1]. В тоже самое время признается, что финансовые преступления в государственном секторе могут стоить намного дороже чем коррупционные формы преступлений. Установлено, что мошенничества являются вторым глобальный источник отмывания денег [2]. Мировые события подтверждают, что случаи мошенничества и воровства в государственном секторе могут дестабилизировать политическую систему, влиять на благополучие местного сообщества, могут остановить финансовую поддержку бедным регионам страны. Даже католическая церковь была столкнувшись с разнообразными финансовыми преступлениями [3].

Методология оценки риска финансовых преступлений «ИРИС» (Идентификация, риск, идентификация, система) в местных самоуправлениях охватывает такие оценочные подходы:

1. Идентификация риска финансовых преступлений. В данном контексте устанавливаются местные самоуправления как институции и восприятие риска финансовых преступлений;
2. Идентификация ответственных лиц подверженных риску финансовых преступлений. Этот подход демонстрирует ответственность, взаимосвязь, податливость финансовым преступлениям со стороны работников местного самоуправления и в подчиненных учреждениях;
3. Системная превенция финансовых преступлений. Определяет институционную ответственность за превенцию финансовых преступлений.

Данная модель оценки риска финансовых преступлений в местных самоуправлениях охватывает все выявленные подходы. Также очень важно установить влияние контекста деятельности местного самоуправления на внешние и внутренние случаи мошенничества. Логическая модель позволяет нам руководствоваться предположениями для лучшего установления лиц подверженных риску финансовых преступлений и подготовке эффективного превентивного действия.

Один из основных методов для установления риска финансовых преступлений в местных самоуправлениях используется *качественное экспертное интервью*. Методологически данный метод очень подходит углубиться в мало исследованный феномен. Для того чтобы информанты чувствовали себя удобно, важно сформулировать абстрактные исследовательские вопросы (предлагаю примерные образцы):

1. Насколько являются чувствительным к злоупотреблениям и непрозрачным процесс государственных закупок. Насколько непрозрачны отношения между предприятиями местного самоуправления и подрядчиками, руководителями местного самоуправления, политиками. Какие проблемы видят респонденты?
2. В каких сферах деятельности местного самоуправления существует риск и непрозрачность. Какое мнение респондентов о концессиях, о инфраструктурных проектах местного самоуправления. Как и почему они могут быть связаны с непрозрачными решениями и нарушениями?
3. Насколько уязвимы политики, руководители и государственные служащие в местном самоуправлении выполняя надзор за бизнес предприятиями и предприятиями местного самоуправления. Насколько здесь возможно быть нейтральным и избежать непрозрачного влияния.

Отбирая респондентов важно условие отбора является ихний опыт в данной сфере, практическая связь в сотрудничестве бизнеса с местным самоуправлением и другие критерии. Поэтому рекомендую включать в исследование такие заинтересованные стороны: члены совета местного самоуправления, руководители местного самоуправления (мэры, вицемэры, директора администраций и заместители, представители администрации ответственные за инвестиции, государственные закупки, представители предприятий и учреждений местного самоуправления, представители бизнес ассоциаций и предприниматели, журналисты и представители негосударственных организаций, представители организаций ответственных за борьбу с коррупцией и финансовыми преступлениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Harch, E. (1993). Accumulators and Democrats: Challenging State Corruption in Africa. Journal of Modern African Studies, Vol.31, p. 31-48

2. National Fraud Authority (2011). Fighting Fraud Together. The Strategic Plan to Reduce Fraud. Home Office: London. https://www.gov .uk/overment/uploads/system/uploads/attachment_data/file/118501/fighting-fraud-together.pdf [2017.03.06]

3. West, R., Charles, Z. (2000). Internal Financial Controls in the U.S. Catholic Church. Villanova University

РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ

Денисова В.Н., Чернышева С.А. (БИП)

Сегодня мы живём в веке информационных технологий, веке, в котором предоставлено много возможностей. И, наверное, согласятся многие, что каждый из нас на сегодняшний день не может обойтись без общения, газет, радио, телевидения, а также без основного источника информации для современного человека – Интернета. С помощью этих источников информации и формируется правовая культура личности.

Что такое правовая культура личности?

Правовая культура личности — это обусловленные правовой культурой общества степень и характер прогрессивно-правового развития личности, обеспечивающие ее правомерную деятельность.

Правовая культура личности характеризует уровень правовой социализации члена общества, степень усвоения и использования им правовых начал государственной и социальной жизни. Правовая культура личности означает не только знание и понимание права, но и правовые суждения о нем как о социальной ценности, и главное — активную работу по его осуществлению, по укреплению законности и правопорядка [1, с. 512].

Другими словами, правовая культура личности — это ее позитивное правовое сознание в действии. Она включает преобразование личностью своих способностей и социальных качеств на основе правового опыта.

Но, как известно, человек приобретает любой опыт во время формирования себя как личности. Зачастую это происходит в подростковом и молодом возрасте. Поэтому стоит сказать, что на сегодняшний день всё же более актуальным источником информации для формирования правовой культуры личности является Интернет.

Так какова же роль Интернета в формировании правовой культуры личности?

Говоря о преимуществах Всемирной сети, невозможно обойти ее ценность, как источника информации. Теперь достаточно иметь под рукой компьютер и подключение к Интернету, и можно свободно посетить самые знаменитые библиотеки, архивы, получить консультацию у специалистов в любой области на профессиональных форумах.

Также Интернет позволяет иметь доступ к нормативно-правовым базам в открытом режиме. Это позволяет современному гражданину нашей страны следить за изменениями в законодательстве, а иностранные граждане, таким образом, могут ознакомиться с нашим отечественным законодательством.

Стоит отметить, что столь широкий доступ к нормативно-правовым базам очень необходим для студентов-юристов. Во-первых, для молодого поколения Интернет является очень удобным источником информации любого рода, а во-вторых, способ получения информации очень эффективен.

Ещё одно преимущество получения правовой информации через Интернет заключается в том, что любой нормативный правовой акт можно не только просто прочитать в Интернете, но и сохранить его на своём компьютере. И когда у Вас не будет возможности зайти в Интернет или нет поблизости библиотеки, вы можете без особого труда воспользоваться данным документом для своих целей.

С помощью различных форумов в сети Интернет можно обсуждать различные законопроекты, нормативные правовые акты. Данное преимущество позволяет развивать у человека правовое мышление.

О преимуществах сети Интернет и его роли в формировании правовой культуры личности можно говорить ещё очень много и долго. Однако, достаточно всех перечисленных выше пунктов, составляющих неотъемлемую часть элементов правовой культуры, чтобы понять, насколько важен Интернет в нашей повседневной жизни.

В формировании правовой культуры личности влияние Интернета имеет как позитивные, так и негативные моменты (имеет место **правовой нигилизм**). И в настоящей реальности основной задачей общества является использование международной сети Интернет как технологического достижения в созидающем, а не разрушающем человека режиме [2].

Сегодня речь идет о формировании нового типа общественных отношений, политической и правовой систем, а, следовательно, и всей системы социальных ценностей. Все это требует формирования новой правовой культуры, которая станет атрибутом развитого гражданского общества и демократического правового государства.

Развитие человеческой цивилизации в дальнейшем немыслимо без Интернета – настолько глубоко он вошел в нашу жизнь, охватив практически все области жизнедеятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Скакун, О.Ф. Теория государства и права: Учебник / О. Ф. Скакун — Харьков: Консум, Ун-т внутр. дел, 2000. — 704 с.

2. Чернышева, С.А. Правовая культура в информационном обществе // VI Международная НПК «Актуальные проблемы правовых, экономических и гуманитарных наук»: сб.тезисов. – Минск: БИП, 2016.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Едчик Ж.А. (БИП)

Одной из наиболее актуальных проблем современного мира, которая затрагивает практически все страны и находится в центре внимания средств массовой информации, простых граждан, экономистов и юристов, является проблема накопленного значительного государственного долга. Государственный долг имеет «всеобщий» характер и затрагивает интересы всех граждан и всего бизнеса, так как фактически покрывается в том числе за счет доходов всех категорий налогоплательщиков и прямо влияет на национальную валюту, финансовую систему [1, с. 14].

В Республики Беларусь возникло немало противоречий и трудностей в связи с нестабильностью и кризисным состоянием финансовой сферы. Необоснованное использование государственных займов, выбор неподходящих форм и инструментов финансирования бюджетных дефицитов имеют серьёзные дестабилизирующие последствия для экономического развития любой страны.

Проблема обслуживания государственного долга в настоящий момент является одной из ключевых проблем в стране. От характера её решения будет зависеть бюджетная дееспособность страны, состояние её валютных резервов, а, следовательно, стабильность национальной валюты и инвестиционный климат.

Управление государственным долгом предполагает совокупность мероприятий государства, направленных на погашение долговых обязательств страны: выплаты кредиторам, погашение внешних и внутренних займов, предоставление гарантий; изменение условий выпущенных займов, определение условий выпуска и размещения новых государственных долговых обязательств и др.

Эффективная политика управления государственным долгом включает в себя следующие направления:

— поддержание государственного долга на уровне, обеспечивающем сохранение экономической безопасности страны;

— осуществление постоянного мониторинга динамики долговых выплат с тем, чтобы в графике погашения долга отсутствовали периоды пиковых нагрузок, а основные выплаты приходились бы на моменты ожидаемого роста экономики;

— создание такой структуры государственных займов, чтобы выполнение обязательств по ним было сопряжено с наименьшими затратами и минимальным риском для экономики страны;

— минимизация стоимости долга за счет удлинения срока заимствований и снижения доходности по долговым обязательствам;

— своевременное и полное выполнение обязательств с целью недопущения начисления штрафов за просрочки и обеспечения стране репутации первоклассного заемщика [2, с. 37].

Увеличение государственного долга может способствовать снижению эффективности государственных расходов и бюджетной политики в целом. В случае, если увеличение государственных расходов происходит за счет роста государственного долга и не обеспечено соответствующими доходами, оценке эффективности расходов часто не уделяется должного внимания. Данный тезис обосновывается, в частности, в работах Дж. Бьюкенена, по мнению которого последовательная политика снижения государственного долга способствует тому, что проблеме обоснованности и эффективности бюджетных расходов будет уделяться должное внимание [3, с. 30-31].

Одним из главных правовых средств управления государственным долгом можно считать законодательное установление лимитов по данному показателю. Согласно статье 55 Бюджетного кодекса Республики Беларусь, лимиты внутреннего государственного долга и внутреннего долга, гарантированного Республикой Беларусь, внешнего государственного долга и внешнего долга, гарантированного Республикой Беларусь, устанавливаются законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год [4].

Важно подчеркнуть, что установленные лимиты должны строго соблюдаться. Их изменение в сторону увеличения, на наш взгляд, недопустимо. Однако, учитывая современную практику правового регулирования государственного долга, считаем необходимым осуществлять соответствующие изменения в особом процессуальном порядке, путём внесения изменений в Закон «О республиканском бюджете».

Согласно Закону Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2017 год», лимит внутреннего государственного долга на 2017 год установлен в размере 10,1 млрд. рублей, лимит внутреннего долга, гарантированного Республикой Беларусь, в размере 3,8 млрд. рублей. Лимит внешнего госдолга Беларуси предусмотрен в 17,85 млрд. долларов США, в то время как лимит внешнего долга, гарантированного правительством, — 3,4 млрд. долларов США. Если фактические размеры внутреннего или внешнего долгов, гарантированных правительством, будут превышены над утвержденными лимитами, «решения о предоставлении новых гарантий не принимаются», отмечается в законе [5].

Примечательно, что программа социально-экономического развития страны на 2016—2020 гг. не содержит каких-либо индикаторов безопасности по госдолгу. В тексте этой программы госдолг упоминается лишь в том ключе, что власти намереваются сократить его, в том числе за счет ограничения новых заимствований.

Создаётся впечатление, что Правительство пытается «замаскировать» имеющиеся проблемы по внешнему госдолгу, формально не повышая общего лимита. Уже давно обсуждается тема об ответственности Правительства за исполнение бюджета. На наш взгляд, именно институт ответственности может быть действенным способом повышения эффективности работы Правительства в сфере исполнения бюджета.

Таким образом, чтобы предотвратить негативное влияние государственного долга на экономику страны, необходимо построение грамотной и разумной политики в области управления. Необходимы разработка и последовательная реализация мер, направленных на увеличение доходов и сокращение расходов, регулирование бюджетного дефицита, контроль за действиями Правительства по исполнению бюджета. Все эти меры будут способствовать стабилизации финансового положения нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грецук, С.А. Теоретические аспекты суверенного дефолта по внешнему долгу, журнал "Банкаўсківеснік" № 11 (640), 2016. - 14-20 с.
2. Попкова, А.С. Управление государственным долгом в разных странах, журнал "Банкаўсківеснік" № 22 (495), 2010. - 34-41 с.
3. Замятина, Н.В. Государственный долг субъектов Российской Федерации в контексте экономических отношений, журнал "Финансы и кредит"№ 36 (468), 2011. - 30-34 с.
4. Бюджетный кодекс Республики Беларусь, с изм. и доп., внесенными Законом Республики Беларусь от 18 октября 2016 г. № 430-З. — Режим доступа: http://etalonline.by / Дата доступа — 02.02.2017.
5. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru /public_ debt/ condition/ Дата доступа — 02.02.2017.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Жаркевич Т.А. (БИП)

Экологическая экспертиза наряду со стратегической экологической оценкой и оценкой воздействия на окружающую среду являются в настоящее время самыми действенными государственно-правовыми инструментами обеспечения благоприятной окружающей среды в Республике Беларусь. Экологическая экспертиза выполняет функцию особого «предупредителя» экологического контроля. Существует мнение, что предотвращение вреда, причиненного окружающей среде, путем, в том числе проведения экологической экспертизы, обходится в четыре-пять раз дешевле, чем ликвидация негативных последствий экологически необоснованных решений.

18 июля 2016 года был принят нормативный правовой акт, регулирующий институт государственной экологической экспертизы - Закон «О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду», который вступил в силу 21 января 2017 г. [1]. Принятие данного Закона, можно сказать, положило начало четвертому этапу развития национального законодательства в области проведения экологической экспертизы в Республике Беларусь. Третий этап развития характеризовался формированием самостоятельного института экологического права с детальной правовой регламентацией, и начался с принятием специального законодательства, регулирующего общественную и государственную экологическую экспертизу, а именно Закона Республики Беларусь «О государственной экологической экспертизе» от 18 июня 1993 года [4]. Новый Закон (третий по счету) направлен на создание условий гармоничного совместного действия трех основных государственно-правовых институтов обеспечения благоприятной окружающей среды (государственной экологической экспертизы, стратегической экологической оценки и оценки воздействия на окружающую среду), а не разработки единого законодательного акта, предметом которого являлись бы и общественная, и государственная экологические экспертизы. Для сравнения следует привести подходы стран постсоветского пространства. В Российской Федерации и Республике Казахстан действуют единые законы: Закон Российской Федерации «Об экологической экспертизе» и Экологический кодекс Республики Казахстан, предмет правового регулирования которого составляют и государственная, и общественная экологические экспертизы. В Беларуси проведение общественной экологической экспертизы по-прежнему регламентируется Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 октября 2010 № 1592 «Об утверждении Положения о порядке проведения общественной экологической экспертизы» [3]. На мой взгляд, указанные виды экспертизы должны регулироваться актами, обладающими одинаковой юридической силой – законами, т.к., несмотря на то, что заключение общественной экологической экспертизы носит рекомендательный характер, роль общественности в проведении экологической экспертизы умалять нельзя.

В экологическом законодательстве Республики Беларусь отсутствует общее определение понятия экологической экспертизы. Специальные акты законодательства содержат лишь легальные определения видов экологической экспертизы - общественной и государственной.

Так, согласно п. 1 ст. 1 Закона под государственной экологической экспертизой понимается установление соответствия или несоответствия в предпроектной (предынвестиционной), проектной и (или) иной документации планируемых проектных и иных решений требованиям законодательства об охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов [1]. Понятие общественной экологической экспертизы дано в Положении «О порядке проведения общественной экологической экспертизы», в соответствии с которым под общественной экологической экспертизой понимается установление соответствия или несоответствия проектной документации требованиям законодательства об охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов, осуществляемое по заявлению инициатора [3].

Представляется, что приведенные понятия общественной и государственной экологической экспертизы являются практически идентичными, но следует признать некоторое терминологическое излишество касательно слова «несоответствие». Если целью проведения экологической экспертизы является установление соответствия планируемой хозяйственной и

иной деятельности требованиям в области охраны окружающей среды, то в процессе ее проведения должно устанавливаться именно соответствие экологическим требованиям. Поэтому представляется рациональным исключение из легальных определений слова «несоответствие».

Исходя из представленных определений, можно вывести определение общего понятия экологической экспертизы, под которой следует понимать установление соответствия документации, являющейся объектом экспертизы, требованиям законодательства об охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов. Данное определение следовало бы закрепить в Законе «Об охране окружающей среды» в статье 1, устанавливающей основные понятия не только в Законе, но и предопределяющее понятия всего экологического законодательства.

Экологическое законодательство в области проведения экологической экспертизы закрепляет принципы проведения лишь государственной экологической экспертизы. Конституционный Суд Республики Беларусь отмечает, что закрепление принципов свидетельствует об усилении гарантий конституционного права каждого на благоприятную окружающую среду, охраны природной среды как конституционной ценности [2]. На основании этого считаю, что нормативный правовой акт, регулирующий институт общественной экологической экспертизы, также должен содержать исходные основополагающие начала, выражающие сущность указанного института – принципов общественной экологической экспертизы.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду: Закон Республики Беларусь от 18 июля 2016 № 399-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду»: Решение Конституционного Суда от 6 июля 2016 г. № Р-1048/2016 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Об утверждении Положения о порядке проведения общественной экологической экспертизы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 октября 2010 № 1592: в ред. Постановления от 13.10.2011 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. Мороз, О.В. Развитие законодательства об экологической экспертизе / О.В. Мороз // Юрид. журн. - 2007. - №2. - С. 112-117.

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: ОПЫТ ОТДЕЛЬНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ

Журавская В.А. (БИП)

В современном мире, когда политические, экономические и социальные процессы выходят за рамки одного государства, невозможно не учитывать в правовом регулировании общественных отношений явление миграции, которое способствует появлению различных диаспор с культурными особенностями. В сложившейся политической ситуации в мире и на Ближнем Востоке особую роль играет миграция мусульманского населения.

Представители мусульманского мира в Беларуси также активно участвуют в различных общественных отношениях, в том числе и в экономических. Об этом свидетельствует успешная деятельность таких предприятий, как гостиницы «Минск», «Ренессанс», «Краун Плаза», комплекс «Фальконе», рестораны «Мазаж», «Касбар», «Шираз», торговый центр «Дана молл» и многих других, открытых в Минске с личными инвестициями представителей Ближнего Востока. Таким образом, на территории Республики Беларусь уже существует группа лиц, потенциально заинтересованных в услугах исламских банков. На наш взгляд, для белорусской экономики представляет интерес и такая услуга исламского банкинга, как инвестирование на определённых условиях в уже существующий бизнес или перспективные проекты. Такая форма вложений выгодна не только банку, который получает процент от прибыли бизнеса, но и самому бизнесу, в развитие которого делаются инвестиции. Подобное взаимодействие банка и бизнеса, может иметь положительный эффект – выход бизнеса из стадии стагнации за счёт новых вливаний средств, – а, следовательно, и благоприятно влиять на общую экономическую ситуацию.

Великобритания является одним из первых государств, начавших работу в направлении развития и применения услуг исламского банкинга. История исламских финансов в Великобритании началась в 1982 году, когда саудовская компания инвестиций Аль-Барака основала одноименный Международный банк в Лондоне. Основными клиентами банка были лица, имеющие значительный собственный капитал и проводившие летние месяцы в Лондоне, а также в меньшей степени он служил для потребностей местных мусульман. Аль-Барака предложил текущие счета, инвестиционные депозиты, финансирование недвижимости, и управление инвестициями, позже было принято решение сосредоточиться только на управлении инвестициями. Объединённый Банк Кувейта основал своё специальное подразделение по исламским инвестициям, основанным на торговле, которое спустя несколько лет было переименовано в Банковское подразделение исламских инвестиций, а затем произошло слияние с Аль-Ахли банком, и была сформирована новая организация – Объединённый Банк Аль-Ахли. Важной вехой было основание Исламского

Банка Великобритании, который предлагал текущие, сберегательные и казначейские счета, и личные финансы путём, так называемой, договорённости таварук. Банк вошёл в исламский ипотечный рынок [3].

Германия – это первая страна в континентальной Европе, обратившая взор на исламский банкинг и выпустившая облигации сукук. Федеральное управление финансового надзора Германии выдало лицензию совместному банку Кувейта и Турции на открытие филиала в Манхайме. Первый в Германии исламский банк был открыт в 2015 году. Также Германия принимает активное участие в индустрии исламских финансов посредством своих дочерних предприятий в Лондоне, Дубае и Куала-Лумпур. Перспективы для дальнейшего развития исламского банкинга в Германии достаточно широкие. Наряду с тем фактом, что немецкая экономика является самой прочной и что в Германии проживает наибольшее количество мусульманского населения в Европе, государство имеет надёжных торговых партнёров, таких как Турция и другие мусульманские страны, которые заинтересованы в продуктах исламского банка, в частности, в финансировании торговли [2].

Францию можно назвать одной из самых успешных стран Европы в области развития исламских финансов на своей территории. Местные органы управления приняли ряд нормативно-правовых документов, призванных регулировать проведение операций исламского банкинга французскими, а также создание равных условий в налогообложении для национальных банковских продуктов и исламских. Новыми продуктами исламского банкинга явились ценные бумаги сукук и финансирование на основе мурабаха. По оценкам в 2013 году во Франции существовало шесть фондов, соответствующих нормам шариата и располагающих приблизительно 147 миллионами долларов США в качестве активов [2]. Положительный опыт Франции во многом обусловлен демографической ситуацией в стране, поскольку значительную часть населения составляют люди североафриканского происхождения и мусульманской веры, что предопределило спрос на продукты исламского банкинга.

Итальянский рынок – наиболее быстро развивающийся в Европе. Местные органы власти предприняли множество попыток изучения исламских финансов. Банк Италии проводит заседания по вопросам исламского банкинга, Итальянская банковская ассоциация, в свою очередь, координирует работу по выпуску облигаций сукук. Также рассматривается вопрос создания фонда Средиземноморского партнёрства, часть которого будет соответствовать нормам Шариата. По некоторым данным, в 2015 году банковские вклады среди мусульманского населения Италии достигли суммы в 5 миллиардов долларов и принесли доход примерно в 220 миллионов долларов США. В настоящее время, итальянские банки проявляют активность в области исламских финансов посредством сотрудничества с банками на Ближнем Востоке [2].

Несмотря на то, что мусульманская диаспора в США самая большая на западе, исламский банкинг остаётся на первичной стадии, будучи представленным несколькими географически разрозненными институтами, обеспечивающими финансирование покупки жилья, транспортных средств и инвестирование в мелкий бизнес. В отличие от Лондона, Нью-Йорк не сыграл роль международного финансового центра для исламских финансов, частично по причине географической отдалённости от исламского мира, что делает более выгодным размещение исламских финансовых институтов, которые сотрудничают с американскими банками именно в регионе Ближнего Востока. По данным на 2005 год наибольшее количество мусульманского населения более чем 700 тыс. человек сосредоточено в Калифорнии. В этой связи, Американский дом финансов ЛАРИБА, в Пасадене (Калифорния) стал наиболее подходящим местом для начала оказания услуг исламского банкинга. В штате Иллиноис, мусульманское население составило 3,6 % от общего, там функционирует «Девон банк» для общественных сбережений и в качестве финансового института. Местные банки в Мичигане и Вирджинии также предоставляют исламские услуги потребительского кредитования и ипотеки [3].

Проведённое исследование зарубежного опыта позволяет сделать вывод о том, что начальная инициатива западных стран в области развития исламского банкинга на своей территории во многом была обусловлена наличием крупной мусульманской диаспоры. Однако, деятельность различных европейских стран в этом направлении существенно отличается.

В эпоху, когда стираются национальные границы и усиливается тенденция глобализации, взаимное проникновение различных экономических и правовых систем – явление закономерное. Однако, гибкость национальных экономик и их готовность к нововведениям варьируется от государства к государству.

Представляется, что изучение опыта зарубежных стран в использовании исламского банкинга позволит нашему государству взвешенно подойти к решению вопроса о его внедрении в банковскую систему в перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. About Kuveyt Türk Bank // Kuveyt Türk Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kt-bank.de/en/aboutus/kt-bank/. - Дата доступа: 03.03.2017

2. Di Mauro, F. Islamic Finance in Europe / F. Di Mauro // European Central Bank [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2251204. – Дата доступа: 03.03.2017

3. Kabir, H., Mervyn, K.L. Handbook of Islamic Banking / Kabir H., Mervyn K.L. // Islamic Business Researches Center [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.kantakji.com/media/ 2129/b029.pdf. – Дата доступа: 03.03.2017

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИЖДИВЕНЧЕСТВА: ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПОРЯДОК И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Кот А.О. (БИП)

В настоящее время на государственном уровне активно обсуждается вопрос о способах предупреждения социального иждевенчиства и путях активизации стремлений граждан к трудоустройству, особое внимание уделяется предложениям о необходимости возрождения понятия «тунеядство» в правовой сфере и установления юридической ответственности за подобный асоциальный образ жизни.

2 апреля 2015 года был принят Декрет Президента Республики Беларусь № 3 «О предупреждении социального иждивенчества».

Одними из основных целей принятого Декрета являются стимулирование граждан нашей страны к легальной трудовой деятельности и обеспечение исполнения их конституционной обязанности по участию в финансировании государственных расходов [1].

Таким образом, его реализация направлена не столько на пополнение бюджета, сколько на предотвращения иждивенческих настроений в обществе и достижение иных социально значимых целей. В их числе сокращение теневой экономики, вовлечение населения в разрешенные белорусским законодательством виды деятельности, а также возвращение к созидательной жизни лиц, ведущих асоциальный образ жизни.

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь с 2008 года количество белорусов трудоспособного возраста сокращается, в то время как количество граждан нетрудоспособного возраста (младше 16 лет, а также старше 55 лет для женщин и старше 60 лет для мужчин) постоянно возрастает.

Право граждан на выбор места работы реализуется посредством как прямого обращения к нанимателю, так и путем получения бесплатного содействия органов государственной службы занятости населения в трудоустройстве. Так, в 2016 году службами занятости оказано содействие в трудоустройстве 159,7 тыс.человек [2].

Кроме того, после издания Декрета на предприятиях Беларуси замедлилась текучесть кадров, были заполнены многие невостребованные ранее вакансии. Люди стали дорожить своими рабочими местами, обеспечивая стабильность трудовых ресурсов предприятий.

Декретом № 3 устанавливается обязанность для определенных категорий лиц по уплате сбора на финансирование государственных расходов. Также определен исчерпывающий перечень категорий граждан, освобождаемых от уплаты сбора. В частности, это недееспособные граждане, инвалиды, лица моложе 18 лет, женщины, достигшие возраста 55 лет, мужчины – 60 лет, некоторые иные категории граждан [1].

Налоговым периодом сбора признается календарный год. Размер сбора составляет 20 базовых величин (исходя из размера базовой величины, установленной на 1 января соответствующего налогового периода) [3].

В случае самостоятельного представления плательщиком уведомления о неучастии в финансировании государственных расходов или участии в таком финансировании менее 183 календарных дней в налоговом периоде подлежащая уплате сумма сбора уменьшается на 10 процентов.

Также в Декрете № 3 выделено 29 категорий «неплательщиков», условно разделенных на две группы: освобождаемые от уплаты сбора и признающиеся участвующими в государственном финансировании.

Плательщики сбора с 1 августа текущего налогового периода по 31 мая года, следующего за истекшим налоговым периодом, вправе самостоятельно представить в налоговый орган уведомление по форме, установленной Министерством по налогам и сборам. Извещение вручается плательщику лично под роспись [1].

В случае непредставления плательщиком сбора уведомления извещение вручается плательщику лично под роспись или направляется ему по почте заказным письмом не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом.

В случае направления по почте заказным письмом извещение считается врученным по истечении 10 календарных дней со дня направления заказного письма.

В случае неуплаты или неполной неуплаты сбора влекут наложение штрафа в размере от 2 до 4 базовых величин или административный арест.

Административный арест назначается судом. Административно арестованные в период отбывания наказания обязательно привлекаются к выполнению общественно полезных работ.

Гражданин, отбывший административные взыскания в виде административного ареста, признается исполнившим обязанность по уплате сбора.

Вместе с тем, учитывая имевшие место недостатки в проводимой государственными органами работе по реализации положений Декрета, 12 января 2017 г. Главой государства издан Декрет № 1 «Об изменении Декрета Президента Республики Беларусь».

В частности, в данном правовом акте было учтено предложение депутатов Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь о предоставлении местным Советам депутатов или по их поручению местным исполнительным и распорядительным органам права освобождать граждан от уплаты сбора в связи с нахождением в трудной жизненной ситуации.

Рассмотрение на местах каждого конкретного случая позволит учесть всевозможные жизненные ситуации, при которых граждане, не участвующие в финансировании государственных расходов по объективным причинам, не должны являться плательщиками сбора.

ЛИТЕРАТУРА

1. О предупреждении социального иждивенчества [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ.Беларусь, 2 апр. 2015., №3 (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, по возрастным группам [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особая часть [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА ПРАВОВУЮ КУЛЬТУРУ ЛИЧНОСТИ

Лемеза Д.А., Чернышева С.А. (БИП)

Современные информационные, интеллектуальные и телекоммуникационные технологии открывают новые возможности личности в реализации своих гражданских прав. И что особенно важно - они оказывают решающее воздействие на трансформацию института права.

В условиях информационного общества особое влияние на становление правовой культуры личности оказывают различные источники информации, в том числе коммуникативная основа формирующегося общества – глобальная информационная сеть Интернет. На сегодняшний день Интернет, будучи основой информационных и телекоммуникационных технологий, представляет собой достаточно динамично развивающееся явление, быстро реагирующее на текущую ситуацию в современном мире и обладающее возможностью сверхоперативного обновления размещенной информации.

Всё влияние, которое оказывает Интернет на процесс формирования правовой культуры, можно разделить на пять составляющих [1].

В качестве **первой оставляющей** этого влияния можно назвать *формирование культуры информационного общества.* В структуре правовой культуры одно из главных мест начинает занимать отношение к информации, к правам и обязанностям по ее хранению, передаче, идентификации и использованию. По этой причине подлинная информационно-правовая культура должна обеспечить правовые и социальные гарантии гражданина.

Вторая составляющая связана с процессами изменения *взаимоотношений между государством и обществом, государством и личностью*, с процессами изменения функций государства, демократии в современном обществе, возрастанием информационных обязанностей государства перед его гражданами.

Третья составляющая основана на появлении *новых общественных отношений*, возникающих в связи с функционированием Интернета, трансформации общественных отношений в основных сферах общественной жизни (в сфере производства, потребления, развлечения, образования, общения). Интернет существенно влияет на становление информационного образа жизни, который требует правового регулирования, а это, в конечном счете, ведет к изменению и правовой культуры.

Четвертая составляющая влияния Интернета на правовую культуру личности связана с *изменениями в способах хранения, передачи и использования правовой информации*. В этом случае изменение правовой культуры связано с процессом функционирования Интернета как источника правовой информации.

Факторы доступности правовой информации с использованием Интернета, качественного и количественного уровня правовой информации в Сети показали, что даже далекому от законодательства и нормативных актов человеку можно быстро получить все необходимые ему сведения и узнать свои законные права и обязанности.

Пятая составляющая влияния Интернета на правовую культуру личности характеризуется *изменениями в сфере правового образования, появлением дистанционного образования.* Для того, чтобы не потеряться в обилии информации, размещенной в Интернете, необходимо фундаментальное образование, распространению которого способствует Интернет.

Дистанционное образование через Интернет позволяет расширить географию обучающихся, сократить время обучения благодаря быстроте телекоммуникационной связи преподавателя и студента. Обучение осуществляется независимо от места жительства, состояния здоровья, социального статуса. Кроме того, дистанционное образование повышает творческий, интеллектуальный потенциал человека. Этому способствует самоорганизация, использование новых информационных технологий и т.д.

Новая модель обучения основана на следующих положениях:

- в центре технологии – учащийся;
- в основе учебной деятельности – сотрудничество;
- учащиеся играют активную роль в обучении;
- суть технологии – развитие способности к самообучению.

Эта модель напрямую связана с формированием социальной активности личности.

Влияние Интернета на правовую культуру личности имеет и **негативные моменты**. В современном обществе нередко наблюдаются различные деформации в правовом сознании как личности, так и различных социальных групп. В частности, имеет место распространение **правового нигилизма**, под которым подразумевается отрицание социальной ценности права, осознанное игнорирование требований закона, резко критическое отношение к требованиям необходимости уважения и соблюдения права [2].

В сложном процессе преодоления правового нигилизма приоритетное значение приобретает **юридическая политика государства**, важнейшими задачами которой являются [3]:

- утверждение в общественной жизни качественного правового закона, отвечающего международно-правовым стандартам и национальным традициям;
- создание качественной системы правового информирования населения, повышающего правовую компетентность граждан;

- развитие всеобщего юридического образования;
- улучшение механизма правового регулирования и правовой защиты.

Благодаря глобализации компьютерных сетей возникает глобальная мода, особенно среди молодежи, на определенную музыку, стиль одежды, поведение, отношение к праву, законодательству, юридическим учреждениям и т.п. Это позволяет говорить об интенсивном формировании новых моделей и норм культурного и юридически значимого поведения, оказывает глубокое воздействие на процесс социализации, в том числе правовой социализации, способствуя формированию определенных ценностей и образцов поведения.

Таким образом, культура нового общества представляет собой весьма неоднородную массу и находится в процессе постоянного формирования. Основной задачей современного общества является использование глобальной сети Интернет как технологического достижения в созидающем, а не разрушающем человека режиме [3] .

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедева, Н.Н. Право. Личность. Интернет / Н.Н. Лебедева – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 232 с.

2. Правовая культура и её формирование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.grandars.ru / – Дата доступа: 05.03.2017

3. Правовая культура в современном мире. Официальный сайт Минюста Чувашии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gov.cap.ru/SiteMap.aspx?gov_id=25&id=77454 / – Дата доступа: 05.03.2017

КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ

Миловзорова Ю.С. (БИП)

Обеспеченность и безопасность правового регулирования на основе верховенства Конституции особенно важна в условиях развития глобализации, интеграции, динамичности и взаимозависимости общественных и межгосударственных процессов. Все вышеперечисленные процессы, происходящие в обществе, оказывают влияние в том числе и на развитие франчайзинга. Нельзя не согласиться с Д.В. Алейниковым, который в своих комментариях отмечал, что «…появление и развитие франчайзинга требует определенных предпосылок: экономических, правовых, культурно-этических» [1, с. 10]. Особенно важны, с точки зрения развития отношений франчайзинга, конституционные положения.

Стабильное и динамичное развитие франчайзинговых отношений базируется на фундаментальных конституционных положениях о предоставлении всем равных прав для осуществления хозяйственной и иной деятельности, гарантиях равной защиты и равных условий для развития всех форм собственности [2, ч. 2 ст. 13], равных возможностей свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной экономической деятельности [2, ч. 4 ст. 13] и предполагает обязанность законодателя выработать на конституционной основе понятный и эффективный правовой механизм для субъектов экономических отношений в интересах человека и общества [2, ч. 5 ст.13].

Развитие отношений франчайзинга основано на конституционных положениях о том, что государство гарантирует каждому право собственности и содействует ее приобретению [2, ч. 1 ст. 44]; собственник имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом как единолично, так и совместно с другими лицами, а неприкосновенность собственности охраняется законом [2, ч. 2 ст. 44]; собственность, приобретенная законным способом, защищается государством [2, ч. 3 ст. 44].

Основываясь на данных конституционных нормах, законодатель обязан осуществлять регулирование франчайзинговых отношений, определяемых как система отношений между юридическими и (или) индивидуальными предпринимателями, а также иными субъектами гражданского права в ходе передачи прав на лицензионный комплекс, для осуществления предпринимательской деятельности, регистрации, заключения и исполнения договоров франчайзинга, обеспечивая равенство участников регулируемых им отношений, неприкосновенность собственности, свободу договора, недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, беспрепятственное осуществление гражданских прав, восстановление нарушенных прав, их судебную защиту.

Автор разделяет мнение Д.В. Алейникова о том, что «…реализация этих и других конституционных положений, относящихся к экономической деятельности» требует «…разработки и принятия целого комплекса конкретных законодательных актов» [1, с. 11].

Изучив нормативные правовые акты и нормы права, по предмету исследуемых правоотношений, стала очевидной возможность их условного разделения на три группы. Первая группа − нормативные правовые акты и отдельные нормы права о предпринимательской, хозяйственной (экономической) деятельности. Вторая группа − нормативные правовые акты и отдельные нормы права, регламентирующие наличие, объем использования, защиту прав на объекты интеллектуальной собственности. Третья группа – специальные нормативные правовые акты и отдельные нормы права о франчайзинге. Конституционные нормы имеет смысл исследовать по такому же принципу. С той лишь разницей, что специальных норм о франчайзинге в Конституции нет.

Принимая во внимание, франайзинг может быть национальным (когда стороны договора − резиденты Республики Беларусь, и международным (когда одна из сторон –нерезидент), а значит каждый, кто находится на территории Республики Беларусь, обязан соблюдать ее Конституцию, законы и уважать национальные традиции [2, ст. 52], обязан уважать достоинство, права, свободы, законные интересы других лиц [2, ст. 53].

Договор франчайзинга определяется многообразием, сложным характером взаимоотношений, сферой применения, условиями применения ответственности, составляющими лицензионного комплекса и т.д. По мнению автора, дифференциация договора франчайзинга, может способствовать диверсификации франчайзинга как экономического отношения. По нашему мнению, в основе классификации договоров франчайзинга лежит объект, определяющий сферу применения лицензионного комплекса и в последующем пределы использования, передаваемых по договору исключительных прав. Таким образом, товар – это предмет производства, предназначенный для сбыта или иного поступления в обращение. Продукция – это понятие товара, которое имеет обычно более узкое, хозяйственно-правовое и технологически-производственное применение. Работы – это объект, используемый для количественно-качественной оценки благ, предоставляемых подрядчиками и иными производителями, деятельность которых регулируется не только в процессе обмена, обращения, но и в процессе самого производства. Услуги – это такой объект, который является процессом и результатом деятельности производителей, аналогичных подрядчикам, но не имеющий вещественного выражения. Правообладатель и пользователь, определяя сферу своей деятельности, предопределяют особенности своего налогообложения, соответственно доходность работы вновь создаваемой системы. Это, несомненно, взаимообусловленность публичных [2, ст.133] и частных интересов.

В связи с этим отметим, что ГК (ст.128), а также Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) (далее – НК) в Главе 3 «Объекты налогообложения» определяет существенные различия в понятиях для целей налогообложения. Так, ст. 29 НК «Товары», указывает на то, что товар это «имущество (за исключением имущественных прав), реализуемое либо предназначенное для реализации…». Статья 30 НК «Работы и услуги», определяет, что работа это «деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц». Услуга это «деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности».

Гарантированное право граждан на труд, право на выбор рода занятий и работы в соответствии с призванием, способностями, образованием, профессиональной подготовкой и с учетом общественных потребностей [2, ст. 41] реализуется во франчайзинговых отношениях. В соответствии с п. 3 ст. 910 ГК сторонами по договору франчайзинга могут быть коммерческие организации и индивидуальные предприниматели. То есть граждане получившие статус индивидуального предпринимателя вправе вступить в отношения франчайзинга.

Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь имеет множество таких примеров. В частности, договор № 254 от 26.07.2016г. общество с ограниченной ответственностью «Яппи-Групп» (BY) передало лицензионный комплекс индивидуальному предпринимателю Келбицкому В. С., включающему право использования фирменного наименования «Общество с ограниченной ответственностью «Яппи-Групп», нераскрытой информации, включающей технологические документы (технологические карты и технологические процессы), а также коммерческую информацию о методиках, стандартах и правилах, касающихся организации работы кофеен по Системе «Яппи-групп». Лицензионный комплекс передан до 26.07.2017г.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алейников, Д.В. Договор франчайзинга : учеб. пособие / Д.В. Алейников ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 1998. – 58 с.

2. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск : Амалфея, 2008. – 48 с.

ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТОВАРНОГО ЗНАКА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Морозова Т.Д. (БИП)

Вопросы урегулирования использования товарных знаков в сети Интернет приобретают особую актуальность. «Все отчетливее проявляется необходимость принятия действенных мер для преодоления тех негативных последствий, на которые обрекает правообладателей появление новых технологий» – отмечает Филипповский В.В. [1].

В соответствии со ст. 20 Закона «О товарных знаках и знаках обслуживания» использование товарного знака для индивидуализации товаров, в отношении которых зарегистрирован товарный знак, осуществляется в том числе путем применения товарного знака в глобальной компьютерной сети Интернет (в том числе в доменном имени, при иных способах адресации).

Лицо, нарушившее исключительное право на товарный знак при введении товара в гражданский оборот, выполнении работ и (или) оказании услуг, обязано удалить товарный знак или обозначение, сходное с ним до степени смешения, с материалов, которыми сопровождаются введение этого товара в гражданский оборот, выполнение таких работ и (или) оказание таких услуг, в том числе с документации, рекламы, печатных изданий, вывесок, а также из глобальной компьютерной сети Интернет.

При этом в специальной литературе нет единого мнения в отношении места доменных имен в системе объектов интеллектуальной собственности. Так, некоторые авторы считают, что доменное имя является новым средством индивидуализации участников гражданского оборота, их товаров (работ, услуг), тогда как другие полагают, что доменное имя не может являться таковым [2].

При этом в действующем законодательстве Республики Беларусь доменное имя не признается самостоятельным объектом интеллектуальной собственности: согласно нормам Закона использованием товарного знака признаются его использование в том числе в глобальной компьютерной сети Интернет (в том числе в доменном имени). Таким образом, доменное имя может выступать лишь в качестве одной из форм использования соответствующих средств индивидуализации участников гражданского оборота, их товаров (работ, услуг). Соответственно, согласно белорусскому законодательству доменное имя также не пользуется правовой защитой как объект права интеллектуальной собственности.

С одной стороны, у доменного имени и товарного знака нет ничего общего: доменное имя - это электронный адрес, который способствует отличию одних сайтов в сети Интернет от других, а товарный знак - обозначение, отличающее товары и услуги одних лиц от однородных товаров и услуг других лиц. Однако, если при помощи конкретного сайта происходит оказание услуг или продажа товаров, то функции доменного имени в определенной мере совпадают с функциями товарного знака [3].

В Беларуси есть пример судебной практики по данному вопросу. В частности Истец – ООО «СБ» – в исковом и дополнительном заявлениях суду указал, что он является владельцем комбинированного товарного знака и знака обслуживания «standartpark» по свидетельству № 43916. Ответчики – ИП И. и ИП Н. – нарушают его исключительное право на товарный знак «standartpark», поскольку ИП И. без его, истца, согласия использует в сети Интернет доменное имя standartpark.by для доступа к принадлежащему ему, ответчику, сайту, на котором содержится рекламная информация о реализации облегченных снеговых лопат и скреперов финского и польского производства, а также имеется ссылка на сайт с доменным именем doms.by, содержащий рекламную информацию о предложении к продаже товаров, однородных тем, в отношении которых зарегистрирован товарный знак истца; ответчица ИП Н. нарушает право на товарный знак «standartpark» путем размещения на сайте с адресом, содержащим доменное имя standartpark.by, рекламной информации о реализуемых ею в интернет-магазине с доменным именем doms.by товаров, в том числе товаров, однородных товарам, для которых предоставлена правовая охрана товарному знаку «standartpark».

Из акта осмотра интернет-сайта www.standartpark.by от 5 февраля 2014 г., составленного работниками УП «Н» Д., Ч., С., акта от 27 января 2014 г., составленного Б., Г., М., и приложений к ним следует, что после набора в адресной строке браузера доменного имени standartpark.by, на мониторе компьютера отображается страница интернет-сайта, при этом в адресной строке сохраняется обозначение standartpark. Сайт содержит цветное изображение зимнего пейзажа, на фоне которого размещена рекламная информация «Облегченные снеговые лопаты и скреперы финского и польского производства от компаний F. и R.; надпись «Подробнее смотрите в интернет-магазине Doms.by»; номера телефонов, принадлежащие ответчикам ИП И., и ИП Н., а также две гипертекстовые ссылки, при обращении к которым происходит переадресация (перенаправление) на интернет-ресурс с адресом: htpp://www.doms.by – то есть на сайт, администратором которого является ответчица ИП Н. В частности, после нажатия на гиперссылку F. на экране монитора отображается первая страница другого интернет-сайта с доменным именем doms.by, содержащая надпись «Лопаты снеговые и скреперы F.». После нажатия на гиперссылку R. на экране монитора отображается интернет-сайт с доменным именем doms.by, содержащий надпись «Лопаты снеговые R.». В обоих случаях, слева названных интернет-страниц содержится меню сайта, в котором имеются действующие рубрики, при запросе которых на экран компьютера выводится соответствующее названию содержание. Так, при запросе рубрики «водоотвод и дренаж», открывается страница, содержащая рекламную информацию с предложением к продаже следующих товаров: трубы и фитинги канализационные наружные, дренаж, каналы для душевых, полимербетонные водоотводные лотки, полимербетонные дождеприемники, плита ShowerBoard с трапом для душевых, плита ShowerBoard с каналом для душевых, поддон Walk-in с решеткой, решетки переливные для бассейнов; трапы из нержавеющей стали, трапы из ПВХ с решеткой, труба водопроводная из полипропилена, фитинги (сантехнические комплектующие), канализационные установки. При обращении к строке «полимербетонные водоотводные лотки» на экране появляется изображение, описание и стоимость водоотводных лотков в количестве пяти наименований.

Судебная коллегия пришла к выводу о том, что товары, относящиеся к системе водоотвода, предлагаемые к продаже на интернет-ресурсе под доменным именем doms.by, переадресация на который происходит по гипертекстовым ссылкам с сайта www.standartpark.by, и товары 06 и 19-го классов МКТУ, в отношении которых предоставлена правовая охрана комбинированному товарному знаку «standartpark», являются однородными, поскольку они совпадают по виду, своему назначению и кругу потребителей.

Вывод: регистрация доменного имени в качестве товарного знака сможет оказаться надежной юридической защитой интересов его владельца в отсутствие законодательного признания доменного имени как средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг. Для урегулирования существующих противоречий представляется более целесообразным признать доменное имя в качестве средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг и внести соответствующие изменения в действующее законодательство Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филипповский, В.В. Защита от недобросовестной конкуренции / В.В. Филипповский // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».– Минск, 2016.

2. Чичурина, О.А. Право интеллектуальной собственности: отраслевые средства защиты и подведомственность споров / О.А. Чичурина // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.– Минск, 2016.

3. Манцевич, Т.И. Практика применения законодательства в делах о недобросовестной конкуренции / Т.И. Манцевич // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

СЕМЕЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ В УСЛОВИЯХ ДЕПОПУЛЯЦИИ

Перепелица Е.В. (БИП)

В настоящее время Республика Беларусь входит в десятку самых стареющих стран планеты. Ввиду сокращения численности граждан трудоспособного возраста Беларусь испытывает дефицит трудовых ресурсов. Государство предпринимает значительные усилия, направленные на улучшение демографической ситуации [1]. Существуют эмпирически доступные примеры позитивного влияния социально-экономической поддержки семей с детьми на рождаемость [2, с. 95]. По совокупности мер, оказываемых в поддержку института семьи, наше государство по праву относится к числу мировых лидеров. Тем не менее, воспроизводство поколений и стабилизация численности населения остаются для Беларуси актуальными задачами.

С точки зрения научного подхода демографические процессы сложно детерминированы. Поиском возможностей преодоления депопуляции как одной из серьезных проблем, с которой столкнулись многие современные государства, включая Республику Беларусь, занимается не только демографическая наука. Эта социальная проблема находится в точке пересечения различных концептуальных пространств. Степень сложности ставит данную проблему в разряд меж-, транс- и мульти-дисциплинарных. И юриспруденция может внести здесь свою немалую лепту. Роль юридической науки видится, прежде всего, в теоретико-методологическом обосновании стратегии государства по обеспечению национальной безопасности в демографической сфере.

Не существует жесткой и непосредственной корреляции между материальными факторами и режимом воспроизводства населения. Практика многих развитых государств показывает обратную зависимость рождаемости от финансового благополучия граждан. Тем не менее, научный подход требует для решения поставленной проблемы поиска способов защиты жизненно важных ценностей общества и государства и создании институциональных возможностей для такой защиты. Задача заключается не в повышении степени управляемости рождаемости, смертности, либо миграции как спонтанных по своей природе процессов и не в регулирующем воздействии на них, а в обеспечении условий, в которых значимые ценности будут в максимальной степени защищены.

В этой связи семья представляет собой ту ценность, которая играет ключевую роль в воспроизводстве поколений. Говоря о белорусской семье, отечественные демографы констатируют, что «наличие двух детей, а тем более трех и более детей остается серьезным фактором риска попадания этой семьи в категорию малообеспеченных» [3, с. 80]. Реальность социально-экономической жизни такова, что рождение, воспитание и обучение детей в семье ведет к ухудшению ее материального положения. Поэтому существует объективная потребность в минимизации подобных негативных экономических последствий для семьи. Одним из способов такой минимизации является интеграция в отечественную налоговую систему семейного налогообложения и соответствующая корректировка подоходного налогообложения. Подобная мера будет еще одним веским свидетельством поддержки семьи как ценности.

Сопоставление размеров бюджета прожиточного минимума на душу населения в Республике Беларусь и стандартных налоговых вычетов, предоставляемых в настоящее время по подоходному налогу, показывает, что эти вычеты нельзя признать весомой поддержкой семьи в плане обеспечения ее базовых потребностей.

Семейное налогообложение представляет собой реализацию конституционных принципов социального государства. Интеграция семейного налогообложения в отечественную налоговую систему связана с пересмотром тех постулатов, на которых зиждется налогообложение. Такие альтернативные, но в равной степени относящиеся к налогообложению принципы как экономическая эффективность и социальная справедливость, должны взаимно дополнять друг друга, а фискальная функция налогов – уравновешиваться социальной функцией. «Подобно тому, как это происходит с кривой Лэффера (хрестоматийный график, иллюстрирующий зависимость величины собираемых налогов от ставки налогообложения), чрезмерное стремление к экономической эффективности может привести к непредсказуемым экономическим и социально-политическим последствиям» [4, с. 23].

Сегодня семейное налогообложения интегрировано в государствах, реализующих различные модели социальной политики. Изучение опыта иностранных юрисдикций показывает ощутимое влияние подоходного налога на уровень реальных доходов семьи. Предпосылкой введения семейного налогообложения в Республике Беларусь является осознание ценности семьи для воспроизводства поколений в условиях депопуляции и приоритетности поддержки этого института, в том числе посредством такого экономического инструмента, как налоги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016 – 2020 г.: Пост. Совета Министров Респ. Беларусь 14 марта

2016 г. № 200 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой инофирм. Респ. Беларусь. Минск – 2017.

2. Юодешко, В. И. Меры экономической поддержки семей с детьми и их влияние на рождаемость: ретроспективный анализ / В. И. Юодешко. – Проблемы управления. – 2012. – № 3 (44). – С. 94 – 99.

3. Шахотько, Л. П. Демографические проблемы Республики Беларусь и пути их решения / Л. П. Шахотько // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 4 (16) – С. 73 – 85.

4. Хабриева, Т. Я. Экономико-правовой анализ: методологический подход / Т. Я. Хабриева // Журнал российского права. – 2010. – № 12. – С. 5 – 26.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОТЧУЖДЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ГРАЖДАНАМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК СОСТОЯЩИМ НА УЧЕТЕ НУЖДАЮЩИХСЯ В УЛУЧШЕНИИ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ

Петрукович А.Н. (БИП)

Земельный участок под строительство дома можно приобрести как у частных лиц, так и у государства. В первом случае такое приобретение производится в соответствии с гражданским законодательством. Во втором – по определенным правилам, предложив наибольшую цену за земельных участок на аукционе, а также в исключительных случаях без аукциона [4, п. 6].

Земельные участки для строительства и обслуживания одноквартирных, блокированных жилых домов предоставляются в следующих размерах:

- в городах – от 5 до 15 соток включительно;
- в населенных пунктах, расположенных в пригородных зонах города Минска, областных центров и городов областного подчинения, – от 10 до 15 соток включительно;
- в сельских населенных пунктах, поселках городского типа – от 15 до 25 соток включительно. [3, ст. 36]

Ст. 35 Кодекса о земле от 1999 года [2] предусматривала, что земельные участки, находящиеся в государственной собственности, передаются в частную собственность по заявлению гражданина Республики Беларусь решением соответствующего исполнительного комитета после внесения платы за земельный участок. По льготной цене приобретались в частную собственность земельные участки для строительства и обслуживания жилого дома граждане Республики Беларусь, нуждающиеся в улучшении жилищных условий в соответствии с жилищным законодательством Республики Беларусь.

А ст. 35 Кодекса о земле от 2008 года [3] уже предусматривает, что предоставление земельных участков, находящихся в государственной собственности, осуществляется на основании решений об изъятии и предоставлении земельных участков в порядке, установленном Президентом Республики Беларусь.

Исходя из п. 11 Указа Президента Республики Беларусь № 667 [4], если земельный участок был предоставлен гражданину Республики Беларусь как нуждающемуся в улучшении жилищных условий, то запрещалось отчуждать:

этот земельный участок;

расположенное на этом земельном участке незавершенное законсервированное строение;

расположенный на этом земельном участке жилой дом в течение 8 лет со дня государственной регистрации [1] такого дома.

Исключением из этого случая являлось отчуждение земельного участка исполнительному комитету вместе с расположенным на нем незавершенным законсервированным капитальным строением.

С вступлением в силу Указа Президента Республики Беларусь № 244 [5], предусмотрены некоторые послабления, касающиеся отчуждения земельных участков и жилых домов, возведенных на них, предоставленных гражданам Республики Беларусь как состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Так есть возможность отчуждения гражданами Республики Беларусь земельных участков, полученных ими в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий, а также возведенных на них жилых домов до истечения 8 лет со дня государственной регистрации таких домов при условии, если такое отчуждение осуществляется с разрешения исполнительного комитета при наличии уважительных причин:

- переезд в другую местность;
- потеря кормильца;
- получение I или II группы инвалидности;
- другие обстоятельства объективно свидетельствующие о невозможности использования недвижимого имущества.

Но и в случае получения разрешения местного исполнительного комитета на отчуждение и наличия вышеперечисленных оснований необходимо соблюдение следующих условий:

- полное погашение льготного кредита;
- выкуп в частную собственность или в аренду сроком на 99 лет, если земельный участок был предоставлен на праве пожизненного наследуемого владения;
- внесение платы в размере 100 % кадастровой стоимости, если плата за земельный участок вносилась не в полном объеме.

В то же время, в соответствии со ст. 51 Кодекса о земле [3], отчуждение (купля-продажа, мена, дарение, рента) земельных участков, находящихся в частной собственности и предоставленных для строительства и (или) обслуживания капитальных строений (зданий, сооружений), запрещается, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь, до получения их собственниками документов, удостоверяющих право на расположенные на этих участках капитальные строения (здания, сооружения), за исключением:

- отчуждения земельных участков областному, Минскому городскому, городскому (города областного подчинения), районному, сельскому, поселковому исполнительному комитету в соответствии с его компетенцией;
- дарения гражданами Республики Беларусь земельных участков близким родственникам;

- отчуждения земельных участков с расположенными на них незавершенными законсервированными капитальными строениями;
- отчуждения земельных участков, приобретенных на аукционе по продаже земельных участков в частную собственность.

Отчуждение земельных участков и расположенных на них капитальных строений (зданий, сооружений), незавершенных законсервированных капитальных строений осуществляется одновременно, за исключением отчуждения указанных строений на снос.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь от 22 июля 2002 № 133-З "О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним"
2. Кодекса Республики Беларусь от 4 января 1999 г. № 226-З
3. Кодекс Республики Беларусь о земле от 23 июля 2008 г. № 425-З
4. Указ Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 № 667 "Об изъятии и предоставлении земельных участков"
5. Указ Президента Республики Беларусь от 16 июня 2015 г. № 244 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь»

«УСТАВА НА ВОЛОКИ»: ПРИЧИНЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Рекеть Н.Н. (БИП ГФ)

На протяжении истории белорусской государственности имели место различные попытки урегулировать земельные отношения, создать наиболее сбалансированную систему использования земли и земельных ресурсов, удовлетворяющую насущным потребностям общества и государства. Изучение причин и результатов (а иногда последствий) земельно-правовых преобразований остается актуальным в современной белорусской науке. Данный интерес обусловлен необходимостью постоянного поиска дальнейшего пути развития современной белорусской системы землеустройства. Успехи и ошибки прошлых земельных реформ, могут оказаться полезными в этой сложной и важной сфере общественных отношений.

Волей истории к середине XVI в. белорусским землям суждено было войти в объединенное государство Великого княжества Литовского и Польской Короны – Речь Посполитую. Военные конфликты требовали увеличения расходов. Усиливался фискальный интерес феодалов и государства, который уже не удовлетворялся прежней системой поборов и повинностей.

В это время на территории Беларуси, как и во всем Великом княжестве Литовском, существовала весьма сложная и громоздкая система повинностного обложения крестьянства. Опиралась она, прежде всего, на величину земельных наделов, численность работников и количество тяглового скота в крестьянских хозяйствах. Единицы налогообложения (служба, дым, дворище, жребий и т. д.) не имели четко установленных параметров, даже одноименные участки содержали в себе неодинаковое количество земли, фактически невозможным был учет качественных и количественных изменений, происходивших в них с течением времени. Перед правящим классом, в первую очередь перед крупноземельной шляхтой, встала задача проведения широких аграрных преобразований с целью более полного учета и рационального распределения земли, унификации повинностей.

Существенное преобразование земельные отношения получили в результате целенаправленной аграрной реформы, известной как «Устава на волоки», 1557 г. Принято считать, что в основу реформы был положен опыт землеустройства и налогообложения, первоначально примененный в личных имениях королевы Боны Сфорца. Данные преобразования были обусловлены исключительно экономическими интересами. Рост населения и развитие городов в конце XV начале XVI вв. вызвали увеличение спроса на сельскохозяйственную продукцию. Существенный рост цен на хлеб в Западной Европе сделал выгодным вывоз зерна за границу. Чтобы увеличить прибыльность своих имений, Бона инициировала систему деления и классификации земель на «хорошие», «средние» и «плохие». Кроме того получила развитие фольварочная система хозяйствования, которая строилась на создании крупных хозяйственных комплексов с большой долей пахотных земель, продукция которых предназначалась для продажи. Однако Бону нельзя считать первооткрывательницей волоки. Они были известны в ВКЛ и ранее. Зачинателями измерения земель на волоки по праву считают Радзивиллов, которые в начале XVI века начали широко использовать их в своих владениях.

Новый вид феодального хозяйствования получил название фольварочно-барщинной системы. Фольварк, в отличие от бывшего панского двора, носил ярко выраженный товарный характер. Его деятельность основывалась на работе крепостных крестьян, для которых продуктовая и денежная рента отходила на второй план, а за пользование земельным наделом с них требовали уже службу на господских землях и в панском дворе.

К концу XVI в. фольварк стал основной формой организации феодального хозяйства на большей части белорусских земель. Особое распространение он получил в западных районах Беларуси, связанных реками Буг, Неман, Западная Двина со странами Европы.

Вся земля, в соответствии с «Уставой», нарезалась на волоки, площадь каждой была равна 21,36 гектара. Волока становилась мерой землеизмерения и основной единицей обложения налогами и повинностями. С каждой волоки были определены точно установленные виды и нормы повинностей. Их размер устанавливался с учетом плодородия почвы. Крестьянская семья чаще всего была не в состоянии обработать и выплатить повинности с волоки, поэтому брала полволоки – этого хватало для более-менее нормального функционирования крестьянского хозяйства.

Подверглась реформе и система налогооблажения. Раньше налоги собирались с дыма. При этом не учитывалось количество земли, закрепленной за ним.

Теперь единицей налогообложения стала волока, что привело к увеличению средств в государственной казне. По мере распространения фольварка на первое место в повинностном обложении выходили отработочные повинности. Главной из них была барщина – еженедельная работа в хозяйстве феодала. Для крестьян осадных главной была денежная повинность – чинш. Но и барщина, и чинш дополнялись другими работами, денежными и натуральными податями.

Аграрная реформа привела к значительному увеличению доходов феодалов за счет усиления эксплуатации крестьянства. «Устава» содействовала экономическому подъему феодального государства и втягиванию его в систему западноевропейских товарно-денежных отношений.

Расширение фольварочно-барщинного хозяйства содействовало процессу прикрепления крестьян к земле, личной зависимости их от феодалов, ибо от числа работников зависело количество произведенной продукции, а значит – размер панских доходов от ее продажи. Феодалы увеличивали собственную запашку, забирая под это лучшие пахотные земли. Отдельные феодалы с целью увеличения прибыльности своих владений становились на путь радикальной перестройки ведения своего хозяйства. Во многих имениях крепостные крестьяне были поделены на две категории. Более зажиточная часть крестьянства получала наделы в 10 моргов (7,1 га) пахотной земли на двор и становилась арендаторами, которые платили землевладельцу 90-100 злотых в год. Другая группа крестьян, не имевшая полевых наделов, превращалась в огородников. Они вынуждены были наниматься на работу в фольварки, за определенную плату обрабатывали землю феодала, смотрели за скотом, сплавляли лес и т.д. [2, с. 19]. В данной группе можно рассмотреть ростки будущего наемного труда.

Не затрагивая детали реформы, достаточно изложенные в имеющихся научных исследованиях, можно сформулировать следующие характерные факты:

1) Реформа имела целевой характер и конкретную дату законодательного закрепления – 1557 г.

2) Цель реформы – увеличить доходы землевладельцев, т.е. интересы фиска. Следует подчеркнуть, что в этом были заинтересованы и государство, и феодалы. Об интересах тружеников села и в этот раз элита не вспомнила.

3) Способ достижения цели – учет и рациональное распределение земли.

4) Результаты реформы – рост доходов сельхозпроизводства и пополнение казны.

5) Сельское хозяйство на Беларуси становилось на путь товарного производства, т.е. стало превращаться в агропромышленный сектор экономики.

Феодальный уклад землеустройства на Беларуси начинает склоняться к капиталистическим отношениям, которым суждено было завершиться значительно позже и в рамках другого государства. По выражению В.Ф. Голубева реформа носила технический характер, но «дальнейшее развитие земельных отношений в Беларуси проходило под ее воздействием» вплоть до середины XIX в. [2, с. 149-150]. Более того, данную реформу можно условно назвать первым шагом в истории белорусского землеустройства – системы учета и мониторинга земель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демичев, Д.М. Земельное право: учебник / Д.М. Демичев. - Минск: Адукацыя і выхаванне, 2012. – 488 с.

2. Голубеў, В.Ф. Сялянскае землеўладанне і землекарыстанне на Беларусі: XVI -XVIII стст. / Пад рэд. В.І. Мялешкі. – Минск: Навука і тэхніка, 1992. – 176 с.

ГЛОБАЛЬНОЕ ПОТЕПЛЕНИЕ КАК ПРОБЛЕМА БУДУЩЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Слесарук П.Л. (БИП)

Развитие мирового технического прогресса, увеличение численности населения и нерациональное использование природных ресурсов Земли, привело к появлению серьезных глобальных проблем в области экологии. Нарушение природного равновесия проявляется на локальном и глобальном уровне в виде ухудшения экологической обстановки, климатических и иных изменений на планете. Одной из таких проблем является глобальное потепление. Согласно научному консенсусу, текущее глобальное потепление с высокой вероятностью объясняется деятельностью человека и вызвано антропогенным ростом концентрации углекислого газа в атмосфере Земли, и, как следствие, увеличением парникового эффекта и повышением температурного уровня на земле.

В связи с возникшей проблемой с глобальным потеплением было решено провести конференцию, посвященную климатическим изменениям. Конференция проходила в Ле-Бурже во Франции с 30 ноября по 12 декабря 2015 года. Участниками конференции стали 47 стран. В пятом докладе межправительственной экспертной группы по вопросам изменения климата в 2014 году было спрогнозировано повышение температуры в пределах от 0,3 до 4,8 % к 2100 году. Цель конференции — впервые «достичь универсального и обязательного для выполнения соглашения, позволяющего эффективно бороться против изменения климата и ускорить переход к обществу и экономике, мало потребляющим углеродные технологии». С этой целью соглашение, которое должно привести к снижению выбросов парниковых газов и адаптации компаний к изменениям климата, настоящим и будущим. Оно призвано найти баланс между потребностями и возможностями каждой страны. Распределение усилий между развитыми странами и странами с формирующейся экономикой является одной из самых болезненных точек переговоров. По итогам проведения конференции Республика Беларусь, как и большинство стран участниц, приняла на себя добровольные обязательства по осуществлению противодействия повышению уровня температуры, с учетом экономи-

ческого положения Республики и учета национальных особенностей. Республика Беларусь приняла на себя обязательство к 2030 году обеспечить сокращение выброса парниковых газов не менее чем на 28% от уровня выбросов 1990 года. Для осуществления принятых на себя обязательств Республике Беларусь требуется наличие больших финансовых возможностей, это обусловлено тем, что для снижения парниковых газов требуется почти полная реорганизация энергопроизводящего сектора государства.

Немаловажным в борьбе с глобальным потеплением является восполнение природных ресурсов, которые были утрачены при жизнедеятельности человека. Для решения вопросов об энергетике было принято решение о строительстве атомной электростанции на территории Республики Беларусь, которая снизит нагрузку и в последствии количество выбросов от действующих 7 тепловых электростанций. Таким образом, Республика Беларусь путем снижения выбросов от тепловых электростанций вносит свой вклад в международную борьбу с глобальным потеплением. После участия в конференциях 1990 и 2015, посвящённых климату, Республика Беларусь так же активно ведет разработки по использования солнечной энергии, путем установки соответствующих солнечных батарей, которую граждане республики могут использовать для своих бытовых нужд, так же эти технологии активно используются и в масштабе государства. Для снижения выбросов при производстве энергии на территории Республики Беларусь используется ветроэнергетика, на данный момент на территории Республики располагаются 13 ветровых установок, что снижает количество выбросов, и последним видом производства энергии являются гидроэлектростанции, которые функционируют на территории государства. Помимо принятых мер по рационализации энергопроизводящего сектора в Республики Беларусь планируется реабилитировать 15% торфяников, в ближайшее время пройдут работы по налаживанию гидрологического режима, облесению территорий. Так же на территории Республики Беларусь действуют программы для развития лесного хозяйства по привлечению частных капиталовложений.

Подводя итоги, можно с полной уверенностью сказать, что Республика Беларусь сможет выполнить все взятые на себя обязательства и внести существенный вклад в борьбу с глобальным потеплением путем проведения реорганизации энергопроизводящего сектора государства и проведением работ по восстановлению природных объектов, противодействующих глобальному потеплению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпенков С.Х. Экология. Учебник для вузов. – М.: Директ-Медиа, 2015 г.

2. Денисов В.В., ред. Промышленная экология. Учебное пособие – М.: Директ-Медиа, 2002 г.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Станкевич О.Г. (БИП)

Создание эффективной экономики, ориентированной на рост благосостояния и повышение качества жизни граждан, предполагает в качестве одного из главных условий реформирование финансовой деятельности государства, исключительная значимость которой в механизме функционирования государства не вызывает сомнений, поскольку реализация любой государственной функции требует финансового обеспечения.

Особый характер деятельности государства по образованию, распределению и использованию денежных фондов, обусловленный изначальной конфликтностью соответствующих финансово-правовых отношений, не позволяет проводить реформы без должного учета интересов всех субъектов, участвующих в данных отношениях. Результативность преобразований напрямую зависит от согласованности и сбалансированности таких интересов.

С момента обретения суверенитета наше государство предпринимало немало попыток реформирования финансовой деятельности государства (как путем совершенствования налогового законодательства, так и посредством оптимизации государственных расходов). Однако эффективность проведенных реформ является достаточно низкой и не позволяет в современных условиях обеспечить долгосрочную сбалансированность и устойчивость государственных финансов. Ярким свидетельством является, в частности, растущий государственный долг.

Существенным упущением в деле реформирования финансовой деятельности государства, на наш взгляд, является недостаточное внимание к финансовой культуре участников финансовых правоотношений. Представляется, что формирование и развитие финансовой культуры населения, а также должностных лиц государственных органов - один из главных способов гармонизации финансово-правовых отношений и совершенствования таким образом финансовой деятельности государства.

Финансовая культура, как разновидность экономической культуры, представляет собой совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами поведения участников финансовых отношений и выполняющих роль социальной памяти финансового развития. Финансовая культура накапливает стереотипы финансового поведения и является реальным действенным инструментом финансово-правовых преобразований в государстве.

Одной из главных проблем формирования финансовой культуры в современных условиях является низкий уровень доверия населения к финансовой деятельности государства и соответственно к финансово-правовым нормам. Как отмечено в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от

23.12.2015 № 1080 «О реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь», эффективность проводимой налоговой и бюджетной политики во многом зависит от доверия населения страны, открытости, прозрачности деятельности государственных органов и организаций, объяснения обществу причин принятия тех или иных решений, задач и перспектив деятельности государственных органов.

Доверие является одним из основных условий устойчивости всех общественных отношений. Отсутствие доверия к финансовой деятельности государства создает почву для развития правового нигилизма. В контексте исследуемой проблемы правовой нигилизм можно рассматривать как нигилизм фискальный, суть которого заключается «…в отрицании ценностей формирования государственных и муниципальных финансов за счет налогов и сборов» [1, с 84]. Фискальный нигилизм, являясь крайне деструктивным фактором в финансовых правоотношениях, может привести к тому состоянию финансово-правового регулирования, которое в теории права именуют «политическим отчуждением».

Совершенствование финансовой деятельности государства как сложный и многоплановый процесс в качестве неотъемлемого условия предполагает правильное осознание всеми участниками финансовых правоотношений своей особой роли. Каждый субъект, включенный в процесс финансовой деятельности государства, должен иметь достаточный уровень финансово-правовых знаний и правовую убежденность, мотивирующую его правомерное поведение в сфере государственных финансов, т.е. обладать финансовой культурой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мурзина, Е.А. Фискальный нигилизм субъектов малого и среднего бизнеса как угроза экономической безопасности России / Е.А.Мурзина // Новый университет. – 2014. - №5. – С.83-87.

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Тимофеева И.Ю., Василькова И.Ю. (Смоленский филиал РАНХиГС),
Тимофеев А.И. (МСЧ МВД России по Смоленской области)

Важнейшей составной частью российской экономики, обеспечивающей ее экономическую безопасность и противодействие коррупции является сфера закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [3]. В России система государственных закупок функционирует в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – № 44-ФЗ), Федеральным законом № 213-ФЗ «О государственном оборонном заказе», Федеральным законом № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», Гражданским и Бюджетным Кодексами РФ, а также другими нормативно-правовыми актами. При этом, Закон о контрактной системе начал действовать с 1 января 2014 года частично: в объеме не более 60% своих положений. Оставшиеся 40% законодательных нововведений вступили в силу поэтапно до 1 января 2017 года.

Одним из основных механизмов экономической безопасности и противодействия коррупции является процедура совместных закупок, наиболее эффективная для небольших бюджетных учреждений. Роль и значение процедуры совместных закупок проявляется в том, что большие объемы закупок вызывают повышенный интерес со стороны крупных компаний, что позволяет снижать стоимость товаров, работ, услуг и экономить бюджетные средства.

Совместные закупки - это действия, осуществляемые двумя и более заказчиками при условии закупки ими одних и тех же товаров, работ, услуг. При этом необходимо обозначить, что установленная в Федеральном законе №44-ФЗ формулировка «одних и тех же товаров, работ, услуг» не имеет как правового закрепления, так и дефинитивной формы. В силу этого, при определении групп товаров, работ, услуг попадающих в соответствии со статьей 25 Федерального закона № 44-ФЗ под категорию совместных закупок, необходимо обратиться к иным положениям закона, исходя из которых, можно сделать вывод о принадлежности товаров, работ, услуг к единой категории.

Совместные закупки чаще всего целесообразно использовать при закупке товаров социальной необходимости (продукты питания, горюче-смазочные материалы, лекарственные средства, изделия медицинского назначения и др.) и направлены на получение большей эффективности расходования бюджетных средств в социальной сфере, которая всегда финансируется по остаточному принципу.

Однако, что делать небольшим бюджетным учреждениям, школам, больницам, детским садам? Объединение нескольких заказчиков в одну закупку, с одной стороны, позволяет увеличивать объемы заказов для поставщиков, с другой стороны, снижать трудоемкость работы персонала по оформлению и проведению процедуры закупки. Поставщики, в свою очередь, за счет поставки крупных партий товара, будут способны предложить более выгодную цену. Кроме того, крупная компания в состоянии внести обеспечение заявки и контракта, или вообще не отвлекая оборотные средства, привлечь их на условиях, более благоприятных для себя, нежели маленькая и не слишком известная фирма.

На организатора совместных закупок, как правило, обрушивается весь пласт проблем, связанных с реализаций замысла: осуществление разработки и утверждения документации, подготовка и направление разъяснений, внесение изменений, формирование протоколов и пр. Кроме того, заказчики практически попадают под пристальный взор различных контро-

лирующих органов, ведь при размещении заказа путем проведения совместных закупок организатор устанавливает начальную (максимальную цену) для каждого из заключаемых контрактов, а также указывает общую цену таких контрактов, которая подлежит снижению в результате проведения закупок. Утверждаемый организатором состав комиссии подлежат включению представители сторон соглашения пропорционально объему закупок, осуществляемых каждым заказчиком.

Организация и проведение совместных закупок осуществляется организатором, которому другие заказчики передают на основании соглашения часть своих полномочий. Организатором совместных процедур может выступать как один из заказчиков, так и уполномоченный орган или уполномоченное учреждение, которые проводят процедуры закупок по определению поставщиков для заказчиков. При этом права, обязанности и ответственность заказчиков при проведении совместных закупок определяются соглашением сторон. Вместе с тем, контракт с победителем либо победителями совместных закупок заключается каждым заказчиком. Такой механизм совместных закупок позволяет не допускать нарушений законодательства при обеспечении государственных (муниципальных) нужд, являясь действенным механизмом противодействия коррупции [2].

Проведение совместных закупок в 2015 году на территории Смоленской области показало высокий результат эффективности применения данного способа закупки в связи с тем, что складывается более высокая бюджетная экономия, по отношению к аналогичным закупкам проведенным индивидуальным способом [1]. Кроме того, в процессе совместных закупок удовлетворяются потребности сразу большого количества заинтересованных в закупке однотипных видов товара заказчиков. Другими словами, совместные закупки более эффективны при решении социальных задач на региональном уровне.

Системное выполнение стратегических задач в социально-экономической сфере, нацеленных на эффективное расходование бюджетных средств при обеспечении государственных и муниципальных нужд, проявляется через конкретные меры по методическому и организационно-правовому обеспечению различных управленческих механизмов, направленных на повышение экономической безопасности и противодействие коррупции, что должно определять безопасное, устойчивое и цивилизованное развитие общества и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о результатах мониторинга применения Закона № 44-ФЗ в 2015 году // официальный интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации http://economy.gov.ru/minec/about/structure/ depfks/20160217 (дата обращения 24.02.16).

2. Международный опыт противодействия коррупции в условиях глобализации: монография / под редакцией И.Ю. Тимофеевой. – Смоленск: Смоленская городская типография, 2015. – 168 с.

3. Угрозы экономической безопасности современной России: опыт и последствия: Коллективная монография / Под научной редакцией Романовой Ю.А. – М.: ООО «Научный консультант». - 175 с.

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ЗЕМЕЛЬНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Цыркунова Д.А. (БИП)

Действующее законодательство предусматривает различные виды юридической ответственности, которая может наступить за земельные правонарушения. В научной литературе до сих пор продолжается дискуссия о видах ответственности за земельные правонарушения, но, как правило, выделяют уголовную, административную, дисциплинарную, гражданско-правовую (или имущественную) ответственность. Такой подход соответствует содержанию главы 11 Кодекса о земле Республики Беларусь. В этом и заключается сложность регулирования земельных отношений.

Уголовная ответственность. В настоящее время в уголовном законодательстве за пределами уголовного преследования остались такие противоправные деяния: пользование, владение и распоряжение землей без правоустанавливающих документов; самовольное изменение целевого назначения земель сельскохозяйственного назначения, особо охраняемых земель; уклонение от восстановления нарушенных земель после применения к виновному мер административного воздействия.

Задача совершенствования законодательства в рассматриваемой сфере состоит и том, чтобы как можно больше исключить основания, поводы и замыслы для осуществления преступных деяний должностными лицами.

Выделение самостоятельной статьи, устанавливающей ответственность за регистрацию незаконных сделок с землей, связано с особой общественной опасностью данного преступления. Предлагается дополнить Уголовный кодекс статьей «Регистрация сделок с земельными участками, заведомо противоречащих законодательству».

Административная ответственность. Административная ответственность является самым распространенным видом юридической ответственности за земельные и водные правонарушения, а значит, данный институт права должен действовать весьма эффективно. Для повышения эффективности административной ответственности за названные правонарушения необходимы соответствующие условия. Одним из таких условий является совершенствование законодательства в данной сфере. Определенные меры в этом направлении предприняты.

Практика показывает, что на эффективность административной ответственности в области обеспечения надлежащего землепользования и качества окружающей среды влияют: недостаточная оперативность производства по делам об административных правонарушениях; слабое воспитательное воздействие процедуры рассмотрения дел и вынесения постановлений

о наложении административного наказания; необеспечение реальности исполнения постановлений; неадекватность взыскания содеянному; отсутствие стабильности и последовательности административной карательной практики; слабое знание гражданами и должностными лицами законодательства об административных правонарушениях; низкий авторитет правоприменительных органов.

Для повышения эффективности административной ответственности за земельные правонарушения необходимо постоянное совершенствование системы соответствующих санкций. Полагаю, что за данные правонарушения можно предусмотреть на законодательном уровне и такую санкцию, как предупреждение.

Важнейшим принципом является принцип целевого назначения земель. Он предполагает использование земель строго в соответствии с той целью, для которой они предоставлены. Этот принцип закреплен в структуре земельного фонда, деление которого на отдельные категории земель производится в соответствии с основным целевым назначением.

В связи с этим определенные вопросы вызывает состав административного правонарушения, предусмотренный ч. 3 ст. 15.10 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях: нецелевое использование предоставленного земельного участка. Однако в литературе отмечается, что законодательством предусмотрено привлечение к административной ответственности за использование земель не в соответствии с целевым назначением, но не за использование земельных участков не в соответствии с установленным для них разрешенным использованием. Тем самым, обоснованно указывается, что использование земельного участка не в соответствии с установленным для него видом разрешенного использования еще не означает нецелевое использование земельного участка и само по себе не влечет административную ответственность.

Гражданско-правовая ответственность. Исходя из общих положений гражданского законодательства, можно сделать вывод о том, что действующее законодательство предусматривает обязанность юридических лиц и граждан возместить в полном объеме вред, причиненный в результате совершения ими земельных правонарушений.

Однако в действующем законодательстве нет исчерпывающего перечня земельных правонарушений. Общие признаки земельного правонарушения также не установлены. Но земельные правонарушения многообразны, их нельзя ограничивать только теми, которые предусмотрены в нормах уголовного, административного законодательства и за которые установлены соответствующие санкции. В нормах указанных отраслей права закрепляются наиболее вредные деяния. Бесспорным представляется утверждение о том, что установить весь перечень земельных правонарушений в каких-либо нормативных правовых актах вряд ли возможно. Этот вопрос должен решаться на основе учета обстоятельств каждого нарушения. В правовой квалификации нуждается понятие земельного правонарушения, что предполагает выявление основных правовых признаков такого правонарушения. Понятие убытков, вызванных неправомерными действиям и являющихся основанием гражданско-правовой ответственности в земельных отношениях, следует определять с учетом целей применения данного института.

Таким образом, цели гражданско-правовой ответственности в сфере природопользования определяются иначе, чем общие цели ответственности в гражданском праве. В соответствии с целью ответственности определяется перечень благ, являющихся объектом противоправного посягательства в обычном гражданском правонарушении и земельном правонарушении. В земельных правонарушениях, следуя экологической концепции вреда, учитывается ценность самого земельного участка, жизнь и здоровье человека, имущественные права собственника и других правообладателей земельных участков. Перечень имущественных прав, которые могут выступать объектом противоправного посягательства в земельном правонарушении, устанавливается земельным законодательством. В гражданском праве объектом посягательства может выступать всякое субъективное право или благо.

Конкретизация же объектов противоправного посягательства в земельном праве не противоречит общим принципам гражданско-правовой ответственности, поскольку не исключает возможности дополнительного применения гражданского законодательства при разрешении земельных споров. Положительное значение такой конкретизации состоит в упрощении процедуры доказывания и определении границ защищаемого имущественного интереса по данной категории споров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Республики Беларусь о земле: Кодекс Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г., № 425-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2014 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. Вершинина С.И. Юридическая ответственность как вид государственного принуждения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2009. – № 5.

3. Воронцова О.В. Об административной ответственности за порчу земли // Труды Института государства и права Российской академии наук. – 2011.– № 5. – С. 95 – 101.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ

Чиглинцева Е.А. (БИП)

Сущностно-содержательная характеристика понятия «банковская инновация» требует осмысления с точки зрения имеющегося в праве представления об объектах права. В частности, любая инновация это объект интеллектуальной собственности, на который у его правообладателя возникает исключительное право. Значит, как объект гражданско-правовых отношений банковская инновация защищена нормами о возникновении имущественных и личных неимущественных прав на них (ст. 982 ГК); о способах передачи исключительных прав на них (ст.985 ГК, ст. 910 ГК, ст.986 ГК, ст.987 ГК), об ответственности (глава 25 ГК), о способах защиты нарушенных прав на них (ст. 11 ГК, ст. 989 ГК) и др. Технические и художественно-конструкторские решения в банковской инновации – это объекты патентного права и охраняются специальными нормами Закона Республики Беларусь «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы». Компьютерная программа как основа большинства банковских новшеств – объект авторского права, охрана таких объектов предусмотрена Законом Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах». В последние годы для белорусских банков и небанковских кредитно-финансовых организаций инновационным маркетинговым решением стала регистрация знаков обслуживания по 35 кл. - реклама; менеджмент в сфере бизнеса; административная деятельность в сфере бизнеса; офисная служба; организация, осуществление и контроль программ по сохранению клиентской лояльности и стимулированию покупателей; услуги рекламные, предоставляемые через Интернет, обработка данных; предоставление бизнес-информации; управление базами данных; сбор информации по компьютерным базам данных; консультации по вопросам бизнеса и др. и 36 кл. – страхование; финансовая деятельность; кредитно-денежные операции; онлайновые банковские и финансовые услуги; обслуживание по кредитным карточкам, обработка и передача, пересылка счетов и их оплаты, платежей и оказание услуг страхования в отношении финансовых операций, сделок; денежных средств; перевод денежных средств посредством электронных средств для третьих лиц; перевод платежей для третьих лиц по-средством Интернета; финансовые услуги, а именно выставления счетов и обработки платежей, расчетно-кассового обслуживания и др. Например, товарный знак «ВамДеньги финанс» одноименного Общества с ограниченной ответственностью, товарный знак «PAY NET» иностранного общества с ограниченной ответственностью «Пей-Нэт», товарный знак «ANDROID PAY», рекламные слоганы Приорбанка и многие др. являются объектами правовой охраны в соответствии с Законом Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания».

Однако банковская инновация это и объект банковских правоотношений. Развитие банкострахования, почто-банков, инвестиционного банкинга, дистанционного банковского обслуживания и индивидуального банкинга, аутсорсинга становится возможным только благодаря новаторским техническим решениям. При наличии достаточно большого количества патентов в сфере банковских технологий, и их разработка и внедрение для коммерческих банков стали уже привычной деятельностью.

Следует констатировать, что современное банковское законодательство не содержит терминологии определяющей понятие «банковская инновация», не содержит классификации таковых. По мнению автора банковская инновация это банковская услуга, продукт, технологии обработки данных, которые способствуют развитию банка, поддержанию его ликвидности и платежеспособности. Назрела необходимость в правовом закреплении четких понятий и новых видов банковской деятельности. Тем более, что деятельность по созданию новых финансовых продуктов или финансовый инжиниринг давно известны нашим специалистам.

В законодательстве уже с 2012 г. определено понятие «инновация», определены сферы применения. Согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», инновация – введенные в гражданский оборот или используемая для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера. В сфере банковских технологий в Беларуси получено огромное количество патентов. Создано невероятное количество программного обеспечения в сфере финансовых технологий, которые способствуют развитию электронного взаимодействия на финансовом рынке.

Банковскую (либо финансовую) инновацию можно рассматривать как в узком, так и широком смыслах. В первом случае инновация отождествляется с созданием ранее не существовавших (улучшенных) услуг либо продуктов. В широком смысле инновацию можно определить, как «систему разноаспектных нововведений в любой сфере функционирования банка, обладающих определенным положительным экономико-стратегическим эффектом». Учитывая разброс мнений экономистов, а также реалии банковского бизнеса, сделаем заключение, что банковская инновация представляет собой новую услугу или банковский продукт, технологию их предоставления либо новый или усовершенствованный процесс, в той или иной форме повышающий эффективность деятельности банка.

Современные инновации включают в себя также постоянно изменяющиеся, совершенствующиеся платежные инструменты, используемые для удобства как физических, так и юридических лиц. Деньги все

больше отдаляются от собственников, меняя характер риска владения ими. В свое время депозитные сертификаты оказались первыми инструментами новой эпохи инновационных контрактов, новых технологий в области осуществления финансовых сделок. Сегодня юристы, банки и разработчики программного обеспечения озабочены проблемами обеспечения кибербезопасности и снижением темпов роста киберпреступности. В основе этого взаимодействия и разрешения этих проблем снова банковские инновации.

Подводя итог, можно сделать вывод, о том, что инновационная деятельность это необходимость, средство противодействия угрозам финансовой безопасности как отдельно взятого банка, так и банковской системы в целом. По мнению автора, внедрение банковских технологий обусловлено также и их общественной полезностью.

Руководствуясь п. 6 и п. 12 Стратегии институционального развития Национального банка Республики Беларусь на 2017-2020 годы в числе благоприятных правовых последствий для внедрения инновационных банковских технологий и наращивания технологического потенциала белорусских банков, автор видит внесение изменений в Банковский кодекс Республики Беларусь. В частности в ст. 12 «Банковская деятельность», предлагается дополнить ее вторым абзацем следующего содержания:

«Банковская деятельность включает в себя банковскую услугу, продукт, технологии обработки данных, которые способствуют развитию банка, поддержанию его ликвидности и платежеспособности.

Банковская услуга – это единичная банковская операция или их совокупность, осуществляемая для удовлетворения потребностей клиента.

Банковский продукт – это метод оказания банком услуг, имеющих материальную основу».

Помимо этого в условиях цифровой трансформации финансового рынка назрела необходимость в разработке и принятии отдельного Закона об инновационных банковских услугах. Принятие этого закона станет благоприятной правовой средой для следующих перспективных направлений распространения банковских инноваций: «кэш-менеджмент» - новые услуги в сфере управления наличностью; индивидуальное банковское обслуживание; операций с драгоценными металлами (обезличенные металлические счета); венчурная деятельность (рефинансирования лизинговых активов; брокерская деятельность; виртуализация взаимодействия с почтой с целью расширения сбытовой сети (почтово-банковские услуги); симбиоз страхования и банковского дела; организация банкостраховых групп; развитие аутсорсинга и др.

БИРЖЕВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Шеверда А.С. (БИП)

Актуальность данной работы обусловлена следующими обстоятельствами: в Республике Беларусь сложился фондовый рынок, имеющий свои особенности, которые порождают проблемы его функционирования. К настоящему времени создана законодательно-правовая база фондового рынка, которая опирается на Гражданский кодекс Республики Беларусь, Закон Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг» и т.д.

Рост капитализации фондового рынка говорит о его развитии. Но создать фондовый рынок за короткое время одновременно со всеми необходимыми элементами невозможно. В уже созданной части инфраструктуры белорусского фондового рынка заметно преобладают технические звенья. Проблемной остается развитие информационной и аналитической сфер.

Фондовый рынок отягощен рядом других проблем:

1. Большая часть нормативной базы состоит из нормативных актов органов исполнительной власти, нормативных актов Президента Республики Беларусь и Национального банка. Множественность регулирующих органов приводит к противоречиям между нормативными актами и к нестабильности фондового рынка, а регулирование многих вопросов не соответствует мировой практике.

2. Налогообложение доходов от операций с ценными бумагами может стать либо важным стимулом, либо препятствием в выборе конкретной инвестиционной политики.

3. Ликвидность рынка. Согласно принятым на Белорусской валютно-фондовой бирже нормативным документам биржей не предусматриваются механизмы для повышения ликвидности обращающихся бумаг. Кроме того, биржей выдвигаются минимальные требования по ликвидности ценных бумаг, прошедших процедуру листинга. Предприятие обязано самостоятельно обеспечивать ликвидность своих ценных бумаг. Такая практика не оправдана, потому что целями любого акционерного предприятия является нахождение покупателей для первичного рынка выпуска акций, а в полноценном существовании вторичного рынка предприятие заинтересовано лишь косвенно.

4. Заинтересованность населения. Население, мелкие инвесторы оказывают существенное влияние на процессы на рынке ценных бумаг. В Беларуси население не определяет самостоятельно направлений использования своих сбережений, распределение сбережений происходит с помощью банковской системы. Необходимо создать условия, способствующие повышению инвестиционной активности населения, что требует формирования инвестиционной культуры и повышения экономической грамотности среди населения.

Решение этих вопросов возможно при интенсивной поддержке государства. Предоставление большей свободы частным инвесторам и возможностей непосредственно участвовать в принятии решений по вопросам направлений инвестиций собственных средств

однозначно приведет к увеличению общей активности на фондовом рынке.

Внутренний валютный рынок любой страны представлен двумя сегментами: биржевым и внебиржевым. На территории Республики Беларусь биржевой сегмент валютного рынка представлен деятельностью ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», которая выступает единственной целостной структурой, где создана единая система биржевых торгов на всех основных сегментах финансового рынка – валютном, фондовом и срочном.

Важность функционирования БВФБ проявилась в условиях валютного кризиса 2011 г. в Республике Беларусь. Особенностью стало введение дополнительной сессии на БВФБ, что было обусловлено необходимостью стабилизировать экономическую ситуацию в стране – выйти на единый рыночный курс на всех сегментах внутреннего валютного рынка, колебания на котором были вызваны девальвацией белорусского рубля.

Тем не менее, фондовый рынок в Республике Беларусь продолжает оставаться неразвитым. Основные объемы торгов на БВФБ приходились на сектор валютного рынка и сектор торгов ценными бумагами. Срочный рынок в общей структуре рынка БВФБ занимает лишь малую долю.

С юридической точки зрения, в Республике Беларусь имеет место парадоксальная ситуация, когда биржи – организации, являющиеся по своей природе некоммерческими, должны быть учреждены в организационно-правовых формах предпринимательской деятельности. Биржи не ориентированы на извлечение прибыли, их основной функцией является организация и регулирование биржевой торговли, что прямо вытекает из законодательства и Устава ОАО «БВФБ».Вместе с этим биржи могут быть созданы исключительно в формах коммерческих организаций.

Предложения по развитию БВФБ следующие:

1. повышение степени автоматизации торговых операций, развитие ее новых сервисов, оптимизация баз данных;

2. создание в ОАО «БВФБ» арбитражной комиссии по рассмотрению споров по биржевым сделкам.

Секция № 4

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО. ТАМОЖЕННОЕ ПРАВО. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПО ГРАЖДАНСКИМ, СЕМЕЙНЫМ И УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ТЕРРОРИЗМА

Алиева Э.О. (БИП ГФ)

Анализ научной литературы, международных документов и уголовного законодательства ряда стран показывает, что терроризму как деянию свойственны следующие четыре отличительных признака.

В первую очередь отличительной чертой терроризма является то, что он порождает общую опасность, возникающую в результате совершения общеопасных действий либо угрозы таковыми. Опасность при этом должна быть реальной и угрожать неопределенному кругу лиц.

Следующая отличительная черта терроризма — это публичный характер его исполнения. Другие преступления обычно совершаются без претензий на огласку, а при информировании лишь тех лиц, в действиях которых имеется заинтересованность у виновных.

Терроризм сегодня — это бесспорно форма насилия, рассчитанная на массовое восприятие. Поэтому когда мы на практике имеем дело с общеопасными деяниями неясной этимологии, то чем больше неясностей, тем меньше вероятности, что это акты терроризма.

Наряду с порождением общей опасности и публичным характером действий следующим отличительным и самым важным признаком терроризма является преднамеренное создание обстановки страха, подавленности, напряженности. «Совершенно разные цели, — пишет Ю. М. Антонян, — могут преследоваться при нападении на государственных и политических деятелей, сотрудников правоохранительных органов и «рядовых» граждан, при уничтожении или повреждении заводов, фабрик, предприятий связи, транспорта и других аналогичных действиях, но о терроризме можно говорить лишь тогда, когда смыслом поступка является устрашение, наведение ужаса. Это основная черта терроризма, его специфика, позволяющая отделить его от смежных и очень похожих на него преступлений» [1, с.8]. Причем создается эта обстановка страха, напряженности не на индивидуальном или узкогрупповом уровне, а на уровне социальном и представляет собой объективно сложившийся социально — психологический фактор, воздействующий на других лиц и вынуждающий их к каким либо действиям в интересах террористов или принятию их условий.

Амиров А. Э., например, определяет следующие признаки «террористических преступлений»:

1) акты совершены с намерением причинить смерть или серьезный ущерб здоровью или захватить заложников;

2) акты преследуют цель вызвать состояние ужаса, запугать население либо заставить правительство или международную организацию совершить какое-либо действие или воздержаться от его совершения;

3) акты представляют собой преступления по смыслу международных конвенций и протоколов, касающихся терроризма, и определяются в них в качестве таковых [2, с.29] .

Таким образом, можно дать следующее определение терроризма: Терроризм — это преступления по смыслу международных конвенций и протоколов, публично совершаемые общественно опасные действия или угрозы таковыми, направленные на устрашение населения или государств, международных

организаций, в целях прямого или косвенного воздействия на принятие какого - либо решения или отказ от него в интересах террористов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонян, Ю.М. Терроризм. Криминологическое и уголовно-правовое исследование / Ю.М. Антонян. - М.: Щит-М, 1998. – 306 с.

2. Амиров, А. Э. Международно-правовые аспекты реализации глобальной контртеррористической стратегии ООН: дис….канд. юрид. наук:12.00.10 / А.Э. Амиров. –Казань, 2015. – 229 с.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГУМАНИТАРНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

Барковский И.А. (БИП)

За 25-летний период деятельности Содружества Независимых Государств (далее – СНГ, Содружество) наработана обширная правовая база, обеспечивающая сотрудничество государств – участников Содружества в различных сферах их совместной деятельности.

Гуманитарная сфера является одним из наиболее важных направлений сотрудничества в рамках СНГ, что обуславливается исторически сложившимися связями стран СНГ в области культуры, образования, науки, спорта, туризма, других областей взаимодействия.

В гуманитарной сфере создан эффективный механизм взаимодействия, включающий соответствующую нормативно-правовую базу и систему органов отраслевого сотрудничества СНГ.

О важности гуманитарного сотрудничества свидетельствует и тот факт, что на заседаниях Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ уделяется значительное внимание рассмотрению вопросов партнерства в области культуры, образования, науки, спорта, туризма, других областей.

Основополагающими документами в области гуманитарного партнерства в рамках СНГ являются Декларация о гуманитарном сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств от 8 мая 2005 года и Соглашение о гуманитарном сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств от 26 августа 2005 года. В данных документах определены контуры сотрудничества стран СНГ в области гуманитарного сотрудничества.

Знаковым этапом в расширении масштабов взаимодействия государств Содружества в сфере гуманитарного партнерства стало принятие Концепции дальнейшего развития Содружества Независимых Государств и Плана мероприятий по ее реализации, одобренных Советом глав государств СНГ 5 октября 2007 года. В этих документах гуманитарное сотрудничество определено одним из приоритетных направлений деятельности СНГ, предусмотрен ряд общезначимых мероприятий гуманитарной тематики, направленных на развитие общих образовательного, научного, информационного и культурного пространств, здравоохранения, спорта и туризма, других направлений.

Важное значение имеют утвержденные в последние годы стратегии молодежного сотрудничества, развития физической культуры и спорта, укрепления сотрудничества в сфере туризма, совершенствования работы по охране здоровья населения.

В настоящее время в рамках гуманитарного партнерства осуществляется реализация целого ряда общезначимых документов Содружества. В их числе: План приоритетных мероприятий гуманитарного сотрудничества государств – участников СНГ на 2017–2018 годы; План мероприятий на 2016–2017 годы по реализации Стратегии международного молодежного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года; Основные мероприятия сотрудничества государств – участников СНГ в области культуры на 2016–2020 годы; План мероприятий на 2016–2018 годы по реализации Стратегии развития физической культуры и спорта государств – участников СНГ до 2020 года; План мероприятий на 2015–2017 годы по реализации Программы поддержки и развития национальных видов спорта в СНГ на период до 2020 года; План мероприятий на 2015–2017 годы по реализации Стратегии сотрудничества государств – участников СНГ в области туризма на период до 2020 года.

Важное значение для укрепления гуманитарного партнерства имеет организационный механизм взаимодействия стран СНГ. Действенными инструментами практического укрепления взаимодействия в сферах науки, образования, культуры, молодежных обменов, других областях стали Совет по гуманитарному сотрудничеству и Межгосударственный фонд гуманитарного сотрудничества. При их поддержке в рамках Содружества реализуется целый ряд масштабных и общезначимых проектов и мероприятий. В их числе: ежегодные форумы творческой и научной интеллигенции государств – участников СНГ; Молодежный симфонический оркестр СНГ; Сетевой университет СНГ; съезды учителей и работников образования государств – участников Содружества; Международные спортивные игры государств – участников СНГ, целый ряд других.

В процессе гуманитарного сотрудничества в рамках СНГ активно участвуют: Совет по сотрудничеству в области образования и Конференция министров образования; Совет по культурному сотрудничеству; Совет по сотрудничеству в области здравоохранения; Совет по сотрудничеству в области фундаментальной науки; Совет руководителей государственных информационных агентств СНГ, Совет руководителей государственных и общественных телерадиоорганизаций государств – участников СНГ, ряд других органов СНГ.

Заметной тенденцией, характеризующей современный этап гуманитарного сотрудничества, является установление практики объявления и проведения в Содружестве тематических годов, что позволяет активизировать нормотворческую деятельность на конкретных направлениях взаимодействия, способствует концентрации внимания и усилий государств на соответствующей

проблематике и разработке общезначимых совместных проектов и документов. Так, например, 2017 год объявлен в СНГ Годом семьи, а 2018 – Годом культуры.

Таким образом, сотрудничество стран СНГ в гуманитарной сфере развивается весьма эффективно, достигнуты значимые, можно сказать, этапные результаты на всех направлениях гуманитарного партнерства. Слаженно работает соответствующая система органов отраслевого сотрудничества Содружества, сформирована нормативная правовая база, определяющая механизмы взаимодействия на всех направлениях гуманитарного сотрудничества.

ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРАКТИКИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Винокуров А.А. (БИП)

Российская Федерация – единственная страна на постсоветском пространстве, успешно внедрившая процедуру банкротства физических лиц в свою правовую систему. Работа по разработке концепции и подходов к банкротству физических лиц предпринимались на Украине, где в 2015 году был подготовлен законопроект, который не был утвержден и так и остался проектом. В Латвии уже длительное время ведется работа по разработке национального института банкротства физических лиц. Власти Казахстана, опираясь на российскую практику, планируют придти к законодательному закреплению положений о банкротстве физических лиц не ранее 2018 года. В Республике Беларусь разговоры о возможном появлении процедуры банкротства физических лиц активно велись в 2015 году. Это было связано с одновременным введением такой процедуры в Российской Федерации. Однако, в последнее время на разных уровнях все больше высказывается предположений о том, что в Беларуси пока отсутствуют предпосылки для введения процедуры банкротства физических лиц, что по мнению автора не соответствует действительности.

Безусловно, если говорить о предпосылках, которые существовали в Российской Федерации для введения института банкротства физических лиц, то в они имеют свои особенности. В частности, среди предпосылок появления такой процедуры можно привести большое количество граждан, испытывающих проблемы с погашением задолженности по ипотечным кредитам (по некоторым подсчетам до ввода в процедуре могли нуждаться 400-500 тысяч человек, на сегодняшний день эта цифра может оцениваться в 640 тысяч человек), наличие развитой сети коллекторских агентств, деятельность которых не была регламентирована, необходимость формирования банками резервов под просроченную задолженность, неспособность банков списания задолженности и тем самым улучшения структуры собственного баланса.

Анализируя ситуацию в Республике Беларусь можно придти к выводу, что процедура банкротства физических лиц также может быть эффективным механизмом правового регулирования правоотношений в обществе, поскольку может стать действенным способом борьбы с умышленным уклонением от погашения задолженности гражданами. Уровень осведомленности населения, доступность знаний в области способов и методов принудительного взыскания задолженности позволяет должникам зачастую подготовиться к этой процедуре и избавиться от имущества, которое может быть реализовано в целях погашения задолженности. Исходя из информации, которая приводится Главным управлением принудительного исполнения Министерства юстиции Беларуси масштабы уклонения от погашения задолженности очень велики. [1] Однако, действенного механизма оспаривания сделок граждан по распоряжению имуществом непосредственно перед запуском принудительной процедуры взыскания, не существует.

Закон Российской Федерации «О банкротстве физических лиц» (общепринятое название главы X Федерального закона Российской Федерации №127-ФЗ «О несостоятельности, банкротстве», вступившей в силу 1 октября 2015 года на основании Федерального закона №154-ФЗ от 29.06.2015 года) (далее – Закон) работает с ноября 2015 года. За это время сформировался значительный объем правоприменительной практики. [2] В суды поступило около 40 тысяч заявлений от должников о признании банкротом, причем половина из них по тем или иным причинам были отклонены. Эта цифра составляет около 10% от ожидаемого числа заявлений, что говорит о недостаточной проработке Закона и необходимости корректировки. Поправки в Закон подготовлены и по предположениям экспертов могут быть приняты в середине 2017 года.

Какие же проблемы выявлены в процессе реализации положений Закона.

1. Высокая пошлина и сумма депозита на оплату услуг финансового управляющего. Пошлина для подачи документов в суд составляет сейчас 6 000 российских рублей, депозит на оплату услуг финансового управляющего 25 000 российских рублей. Из-за высокой стоимости процедуры граждане, не способные исполнять свои обязательства перед кредиторами не могут найти деньги для запуска этой процедуры. Проект изменений в Закона предполагает отмену обязательного участия в процессе финансового управляющего, что больше актуально для случаев, когда у должника нет имущества, которое можно продать для покрытия требований кредиторов. Сейчас, благодаря принятым поправкам в пп. 5 п. 1 ст. 333.21 Налогового Кодекса Российской Федерации, ставка пошлины снизилась до 300 российских рублей [3].

2. Отказ Финансовых управляющих браться за данную процедуру из-за не высокой стоимости услуг (в сравнении с корпоративным банкротством, где гонорары на порядок выше).

3. Сложная система подсудности по искам о признании банкротом. Сейчас в зависимости от того, есть ли у должника имущество или нет, заявление подается в общий или арбитражный суд. Согласно новых разъяснений Верховного Суда Российской Федерации дела о банкротстве должны рассматриваться в Арбитражных судах даже при отсутствии у должника какого-либо имущества.

4. Сложность самой процедуры. Граждане зачастую из-за сложности процедуры и необходимости сбора большого количества документов просто не могут выполнить требования надлежащим образом и так и не доводят процедуру подачи документов до конца.

Проект изменений в Закон предполагает введение процедуры упрощенного банкротства при сумме задолженности менее 500 000 российских рублей.

5. Как это не удивительно, но вопросы возникли и с перечнем имущества, на которое не может быть обращено взыскание. Зачастую, имущество, на которое нельзя было обратить взыскание, по стоимости в разы превышало размер задолженности. К примеру, некоторые должники имели одну квартиру или дом, площадь которого могла в несколько раз превышать социальный минимум и могла относиться к роскошной. Согласно предложениям Проекта изменений Закона, единственное жилье, которое в процессе банкротства в любом случае остается в собственности должника, перестанет считаться таковым. То есть потенциальных должников могут вынудить к продаже или обмену жилья в пользу кредиторов [4].

По мнению автора, большая правоприменительная практика, наработанная в соседней стране – это безусловно огромное преимущество для формирования собственной нормативной базы, которая будет регламентировать вопросы банкротства физических лиц в Республике Беларусь. Кроме того, накопленный опыт ошибок и путей разрешения проблемных ситуаций может иметь практическую пользу и для существующей системы принудительного исполнения в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как в Беларуси будут бороться с должниками/Долги.BY, [Электронный ресурс]. – Мн.:«Долги.BY», 11.10.2015. – Режим доступа: http://dolgy.by/kak-v-belarusi-budut-borotsya-s-dolzhnikami/. – Дата доступа: 2.03.2017.

2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр». – М.,2017.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр». – М.,2017.

4. Упрощенное банкротство скоро станет реальностью?/БанкротКонсалт, [Электронный ресурс]. – М.:« БанкротКонсалт», 15.02.2017. – Режим доступа: http://bankrotconsult.ru/uproshhennoe-bankrotstvo-skoro-stanet-realnostyu/. – Дата доступа: 3.03.2017.

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ И КОНСУЛЬСКИЕ ПРИВИЛЕГИИ И ИММУНИТЕТЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

Галунга А.С. (БИП)

Проводя внешнюю политику исходя из своих интересов, государство устанавливает те или иные отношения с другими странами. Дипломатические и консульские отношения призваны содействовать сотрудничеству в названных и других областях. На сегодняшний день привилегии и иммунитеты дипломатических представительств играют важную роль в международных отношениях.

Впервые дипломатическое право было кодифицировано в 19 веке, а именно на Венском конгрессе 1815 года и на Аахенском конгрессе 1818 года. Следующим важным актом в этой сфере является Гаванская конвенция о дипломатических чиновниках 20 февраля 1928 года. Основным договорным актом в данной области является Венская конвенция о дипломатических сношениях 1961 года. В 1969 году на Генеральной ассамблее ООН была также принята Конвенция о специальных миссиях, а в 1975 году на дипломатической конференции в Вене — Конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера. Венская конвенция предусматривает три класса глав представительств: послы и посланники, аккредитуемые при главах государств, и поверенные в делах, аккредитуемые при министрах иностранных дел. Дипломатические отношения устанавливаются между государствами по взаимному соглашению [1].

Процесс назначения и принятия главы дипломатического представительства называется аккредитацией. Перед назначением аккредитующее государство запрашивает согласие принимающего государства - агреман. С получением согласия принимающего государства глава представительства становится persona grata (желательным лицом). После этого глава аккредитующего государства официально назначает конкретное лицо главой дипломатического представительства в государстве пребывания. Затем глава аккредитующего государства подписывает верительные грамоты, завизированные главой внешнеполитического ведомства и адресованные главе принимающего государства. Вручение верительных грамот главе принимающего государства официально завершает процесс аккредитации, после чего глава дипломатического представительства может приступить к выполнению своих функций. Персонал дипломатического представительства делится на три группы: дипломатический; административно-технический; обслуживающий. Члены дипломатического персонала (дипломаты) — это лица, имеющие дипломатический ранг, который присваивается им в соответствии с действующими в данном государстве законами и правилами о прохождении дипломатической службы. Этот ранг сохраняется за работником вне зависимости от занимаемой должности, а также при уходе в отставку.

К административно-техническому персоналу относятся заведующие канцеляриями, бухгалтеры, переводчики и другие сотрудники представительства, которые исполняют административные и технические функции. К обслуживающему персоналу относятся шоферы, курьеры, швейцары, дворники и другие лица, которые обслуживают дипломатические представительства [2].

Согласно Венской конвенции 1961 года дипломатическими привилегиями и иммунитетами наделяются как само дипломатическое представительство, так и сотрудники представительства. Дипломатические представительства пользуются следующими привилегиями: правом пользования флагом и эмблемой своего государства на помещениях диппредставительства, включая резиденцию его главы, а также на средствах передвижения главы представительства (ст. 29 Венской конвенции). Таможенными привилегиями, т. е. правом ввозить на территорию государства пребывания и вывозить с этой территории, предназначенные для официального пользования представительств товары с освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера (ст. 36 Венской конвенции). Свободой сношений со своим государством, его дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями в других странах. Для этого государство может пользоваться всеми подходящими средствами, в том числе услугами дипкурьеров или шифрованных депеш [3].

Дипломаты пользуются личными привилегиями и иммунитетами. Личность дипломатического агента неприкосновенна. Он не подлежит аресту или задержанию в какой бы то ни было форме. Государство пребывания обязано относиться к нему с должным уважением и принимать все надлежащие меры для предупреждения каких-либо посягательств на его личность, свободу или достоинство. Частная резиденция дипломатического агента пользуется той же неприкосновенностью и защитой, что и помещения представительства. Его бумаги, корреспонденция и его имущество равным образом пользуются неприкосновенностью. Дипломатический агент пользуется иммунитетом от уголовной юрисдикции государства пребывания. Он пользуется также иммунитетом от гражданской и административной юрисдикции, кроме строго определенных случаев. Дипломатический агент не обязан давать показаний в качестве свидетеля. Дипломатический агент освобождается от всех налогов, сборов и пошлин, личных и имущественных, государственных, районных и муниципальных, за исключением: a) косвенных налогов, которые обычно включаются в цену товаров или обслуживания; b) сборов и налогов на частное недвижимое имущество, находящееся на территории государства пребывания, если он не владеет им от имени аккредитующего государства для целей представительства; c) сборов, взимаемых за конкретные виды обслуживания и некоторых других, указанных в Венской конвенции [3].

Члены семьи дипломатического агента, живущие вместе с ним, пользуются, если они не являются гражданами государства пребывания, привилегиями и иммунитетами, указанными в статьях 29-36 Венской конвенции. Члены административно-технического персонала представительства и члены их семей, живущие вместе с ними, пользуются, если они не являются гражданами государства пребывания или не проживают в нем постоянно, привилегиями и иммунитетами, указанными в статьях 29-35 Венской конвенции, с тем исключением, что иммунитет от гражданской и административной юрисдикции государства пребывания, не распространяется на действия, совершенные ими не при исполнении своих обязанностей. Члены обслуживающего персонала представительства, которые не являются гражданами государства пребывания или не проживают в нем постоянно, пользуются иммунитетом в отношении действий, совершенных ими при исполнении своих обязанностей, и освобождаются от налогов, сборов и пошлин на заработок, получаемый ими по своей службе. Аккредитующее государство может отказаться от иммунитета от юрисдикции дипломатических агентов и членов административно-технического и обслуживающего персонала дипломатического представительства. Отказ должен быть всегда определенно выраженным. Такой отказ имеет место в исключительных случаях, когда лицо, на которое распространяется иммунитет, совершает серьезное правонарушение по законам принимающего государства. Отказ от иммунитета от юрисдикции в отношении гражданского или административного дела не означает отказа от иммунитета в отношении исполнения решения, для чего требуется особый отказ. В случае возбуждения дела в судах государства пребывания дипломатическим агентом или иным лицом, пользующимся иммунитетом от юрисдикции, такое лицо лишается права ссылаться на иммунитет от юрисдикции в отношении встречных исков, непосредственно связанных с основным иском.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блищенко И.П. Дипломатическое право, М.: ЮНИТИ, 1999.90-92с.

2. Плотникова О.В. Консульские отношения и консульское право: Учебник для студентов вузов, обуч. по спец. «Международные отношения» и «Международное право».- М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2000.- 208с.

3. Венская конвенция о дипломатических сношениях 1961г. // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/dip_Rel. - Дата доступа: 10.03.2017.

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Довнар Н.И. (БИП)

Франчайзинг, как способ ведения бизнеса, принимает международные формы в различных отраслях. В настоящее время многие крупные предприятия создают во многих странах франчайзинговые компании. Во многих государствах эта технология дала толчок для развития экономики. Система международного франчайзинга создает выгодные условия для выхода компаний на внутренние рынки других стан за счет внедрения своих продуктов через франчайзинговые фирмы.

Для того, чтобы быстро развиваться, компании нуждаются в крупных вливаниях капитала. Вместо того, чтобы инвестировать свой собственный капитал, франчайзер заключает соглашения с франчайзи. Франчайзер предоставляет каждому франчайзи право использовать всю или часть деловой системы франчайзера, включая товарные знаки, логотипы и знаки отличия, интеллектуальную собственность, техническое ноу-хау и технологические процессы. В обмен на это франчайзи, как правило, выплачивает авансовый платеж для вступления во франчайзинговую сеть, вкладывает минимальную сумму в создание бизнеса и управление им, выплачивает франчайзеру сборы и роялти и соблюдает установленные франчайзером стандарты качества услуг. Сочетание репутации и опыта франчайзера с капиталом франчайзи, знанием местного рынка и мотивацией может привести к резкому росту бизнеса. Международный франчайзинг может осуществляться через: прямую/единичную франшизу; филиал или дочернюю компанию франчайзера; соглашение о развитии; совместное предприятие; мастер-франшизу.

Договоры франчайзинга нередко именуются как «франшизные договоры». Этому есть объяснение. Анализ зарубежной практики использования терминов «франшиза», «франшизинг», «контракт» позволяет сделать вывод о том, что применительно к договору (контракту) допускается применение обоих терминов и «договор франчайзинга», и «договор о франшизе». Однако, при этом стоит понимать, что сами термины «франчайзинг» и «франшиза» отнюдь не идентичны. «Франчайзинг» – система отношений, опосредуемых договором франчайзинга. «Франшиза» – комплекс исключительных прав, передаваемых по такому договору. Безусловно, все вышеперечисленные нюансы могут порождать определѐнные проблемы в практической деятельности, поскольку при отсутствии унифицированной терминологии не может идти речи и о единообразном правовом регулировании.

Необходимо отметить, что если предприятия франчайзера и франчайзи находятся в разных странах, то в подобных случаях имеет место международный франчайзинг. Такие отношения по природе своей относятся к сфере частноправового регулирования, вместе с тем они осложнены иностранным элементом, так как стороны такой сделки являются друг по отношению к другу иностранцами. При этом возникает вопрос, правом какой страны должны регулироваться подобные отношения.

Можно говорить о том, что на сегодняшний день международными источниками регулирования франчайзинга являются четыре основных документа:

1. Модельный закон УНИДРУА 2002 года «О раскрытии информации о франшизе» [1] содержит свое определение «франчайзера», «франчайзи», «франшизы», «договора о франшизе»; устанавливает форму данного договора, требования преддоговорного раскрытия информации, исключения из данного требования и так далее. Однако данный модельный закон является актом рекомендательного характера.

2. Руководство ВОИС по франшизе 1994 года [2] также содержит краткое пояснение термина «франшиза»; типы франшиз, сравнение договоров на розничную торговлю, стандартную лицензию и франшизу; типовые условия договора на франшизу и так далее. Этот документ, так же как и предыдущий, является актом рекомендательного характера.

3. Руководство УНИДРУА 1998 года о договорах международного мастер-франчайзинга [3] представляет с одной стороны обобщение договорной практики, а с другой раскрывает основные элементы данных договорных отношений, выделяет особенности и принципы реализации отдельных прав и обязанностей сторон.

4. Типовой контракт международного франчайзинга 2000 года [4] разработан Международной Торговой Палатой, содержит единообразные предписания, рекомендуемые участникам франчайзинговых отношений.

Основной причиной составления данного документа является отсутствие унификации международного правового регулирования франчайзинговых отношений и необходимость обращения к национальному праву. Особая роль в международно-правовом регулировании отношений по договору франчайзинга отводится Международной Ассоциации Франчайзинга (МАФ). Однако, акты, разработанные МАФ, носят также лишь рекомендательный характер.

Таким образом, исследование проблем унификации международных франчайзинговых отношений позволяет сделать вывод о том, что международные акты, существующие сегодня, принадлежат к «вненациональной» или «наднациональной» системе норм lex mercatoria, носят целиком рекомендательный характер, и, как следствие, не имеют обязательной силы для субъектов данных отношений.

Такое положение дел имеет серьезные недостатки, поскольку право отдельных стран не учитывает потребности и специфику международной торговли и его предписания значительно различаются в отдельных государствах, следствием чего может быть возникновение коллизий при регулировании данных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Модельный закон УНИДРУА 2002 года «О раскрытии информации о франшизе» / Model franchise disclosure law // Официальный сайт Международного института унификации частного права: URL: http://www.unidroit.org/official-model-law-2/eng-model-law-franchising-fr.

2. Публикация ВОИС No 480 // Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности: URL: http://www/wipo.int.

3. Руководство УНИДРУА 1998 г. о договорах международного мастер-франчайзинга (второе издание) // Официальный сайт Международного института унификации частного права: URL: http://www.unidroit.org/guide-to-international-master-franchise-second-edition.

4. Типовой контракт международного франчайзинга: на русском и английском языках / Пер. с англ. Е. В. Смирновой. М.: Консалтбанкир, 2002.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО ВОПРОСАМ ПЕРЕВОЗКИ

Ежова Т.Б. (БИП МФ)

Из многосторонних договоров, регулирующих международные перевозки автомобильным транспортом, Республика Беларусь является участницей Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ), принятой в Женеве 19 мая 1956 г., Конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП, принятой в 1975 г.

В пределах стран СНГ при осуществлении железнодорожных перевозок руководствуются принятыми в 1951 г. Соглашением о международном грузовом сообщении (СМГС) и Соглашением о международном пассажирском сообщении (СМПС). Между государствами, не являющимися участниками многосторонних транспортных конвенций, как правило, заключаются двусторонние соглашения.

Основной транспортной конвенцией, регулирующей условия воздушных перевозок пассажиров и грузов, является Варшавская конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г.

Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) является базовой, основополагающей нормой международного автотранспортного частного права. Она регламентирует общепринятые, сложившиеся в мировой практике правила, обычаи и обыкновения, касающиеся договора перевозки. Конвенция устанавливает процедуры, применяемые сторонами договора международной дорожной перевозки грузов в части его заключения, исполнения, расторжения, а также устанавливает ответственность перевозчика за неисполнение или ненадлежащее исполнение им условий договора.

Сферой применения Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов являются международные автомобильные перевозки в случаях, когда договорные отношения по перевозке груза предусматривают, что груз должен покинуть территорию одной страны и быть перевезен на территорию другой. Однако сфера применения Конвенции, сформулирована, на достаточно узко, поскольку под действие Конвенции не подпадают транзитные перевозки, осуществляемые через территорию иностранного государства. В связи с этим возникает сложность в определении того, какие нормы – международного или национального права – применяются к подобным перевозкам.

Положения Конвенции применяются также в тех случаях, когда грузы, перевозимые транспортными средствами и оформленные по накладной в соответствии с договором перевозки, по факту не покинули страну отправления, а были, например, сняты с экспорта или потребованы отправителем к возврату до пересечения государственной границы. Конвенция не применяется в тех случаях, когда отправитель и перевозчик являются одним и тем же лицом (юридическим или физическим), поскольку одно и то же лицо не может заключить договор перевозки само с собой. Накладная в этих случаях не будет иметь юридической силы (так как нет договора перевозки) и формально не обязательна, но оформляется по настоятельным требованиям таможенных властей для ведения статистического учета международных перевозок грузов.

Конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 г. доказала, что является одним из наиболее эффективных международных соглашений, разработанных под эгидой Евразийской экономической комиссии ООН. В настоящее время Конвенция МДП насчитывает 68 Договаривающихся сторон, включая Европейское сообщество (ЕС). Ее зона действия охватывает всю Европу и простирается до Северной Африки и Ближнего Востока. Интерес к Конвенции со стороны азиатских стран, имеющих представление о преимуществах этой глобальной системы таможенного транзита, показывает, что в обозримом будущем эти государства также могут начать применение Конвенции МДП. Кроме того, уже сегодня Договаривающимися сторонами являются Соединенные Штаты Америки, Канада, а также Чили и Уругвай. Устойчивый успех транзитной системы МДП объясняется рядом особенностей режима МДП, который предоставляет в распоряжение перевозчиков и таможенных органов простую, гибкую, экономичную и безопасную процедуру таможенного транзита для международных перевозок товаров [1, с. 3].

Преимущества Конвенции МДП для торговли и транспорта не менее очевидны. Грузы могут пересекать национальные границы с минимальным вмешательством со стороны таможенных органов. Уменьшая традиционные препятствия на пути движения грузов, система МДП способствует развитию международной торговли. Она позволяет значительно сократить транспортные расходы за счет сокращения задержек в пути.

Основная цель СМГС – создание единого регламента в вопросах, связанных с заключением международного договора перевозки, содержанием взаимных прав и обязанностей сторон договора, результатом его невыполнения и урегулированием претензий вследствие этого, а также правами и обязанностями

лица, в пользу которого осуществлялась перевозка (т.е. получателя груза).

Обязанность соблюдать постановления СМГС относится не только к железным дорогам, его заключившим, но и к каждой железной дороге, принимающей участие в данной перевозке и участвующей в СМГС.

Условия перевозок императивны и не могут быть изменены ни соглашениями железных дорог, ни по договоренности между участниками договора перевозки. К предметам, которые по соглашению допускаются к транспортировке с соблюдением особых условий, относятся: железнодорожный подвижной состав, тяжеловесные, длинномерные и негабаритные грузы, опасные грузы по особому перечню и некоторые другие. Для тяжеловесных, негабаритных и длинномерных грузов СМГС предписывает предварительное согласование условий перевозок.

Согласно статьям СМГС перевозка грузов в международном сообщении производится между всеми станциями, открытыми для грузовых операций во внутренних сообщениях.

Перевозка пассажиров, багажа и товаробагажа производится только между станциями, указанными в применяемых тарифах. Проезд пассажиров и перевозка багажа и товаробагажа осуществляются через пограничные станции, перечисленные в применяемых тарифах.

Согласно Варшавской конвенции, договор международной воздушной перевозки оформляется составлением проездного билета (для пассажира), багажной квитанции (для багажа пассажира) и авиагрузовой накладной (для груза). По общему правилу проездной билет и багажная квитанция объединены в один перевозочный документ, состоящий из нескольких купонов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балданов, Б. Б. Место международно-правовых договоров в системе источников российского права / Б. Б. Балданов // История государства и права. – 2010. № 11. – С. 2-4.

2. О порядке ратификации и денонсации международных договоров: Постановление Межпарламентской Ассамблеи Евразийского экономического сообщества от 23 ноября 2001 г. №1-17// «Эталон» / База «Международное законодательство», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

ПРАВА, СВОБОДЫ И ЗАКОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ДЕТЕЙ КАК СВОД МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВИЛ

Живалевская А.Н. (БИП ГФ)

Необходимость особой защиты детей признается целым рядом международно-правовых документов ввиду физической и умственной незрелостью ребенка, а, следовательно, вытекающей из этого потребностью в охране и заботе, обеспечении условий для нормального развития и образования.

Дети - один из самых незащищенных и в ряде случаев обездоленных слоев населения. По данным ООН, из 6 млрд. человек, живущих на земле:

100 млн. детей проживают вне семьи, существуя за счет изнурительного труда, мелкого воровства, проституции, попрошайничества;

120 млн. детей в возрасте от 6 до 11 лет лишены возможности посещать школу; ежегодно 3,5 млн. детей умирают от болезней, которые поддаются лечению;

миллионы детей, включая детей в богатых странах, подвергаются жестокому обращению, сексуальной эксплуатации, становятся жертвами бизнеса со стороны торговцев наркотиками [1].

Актуальность данной темы определена тем, что концепция прав человека является одной из ведущих идей XXI века. Интенсивное развитие применительно к нашему времени приобретает движение за права детей.

Права ребенка (Rights of children) – это те права и свободы, которыми должен обладать каждый ребенок (ребенком признается каждый человек до 18 лет) вне зависимости от каких-либо различий: расы, пола, языка, религии, места рождения, национального или социального происхождения, имущественного, сословного или иного положения.

Определение прав ребенка логически вытекает из основных идей *Всеобщей декларации прав человека*. Ее отдельная статья посвящена детям. В ней указывается, что «Материнство и детство дают право на особое попечение и помощь».

Развитие концепции прав человека привело к тому, что права ребенка были выделены в особую категорию. В начале 20 века права детей, как правило, рассматривались в контексте существующих проблем использования детского труда, торговли детьми и проституции несовершеннолетних. Необходимость законодательно обеспечить охрану здоровья детей, защиту их прав побудила Лигу Наций принять Женевскую декларацию прав ребенка в 1924.

Следующим важным шагом стало принятие ООН в 1959 Декларации прав ребенка, в которой были провозглашены социальные и правовые принципы, касающиеся защиты и благополучия детей. В ней отмечалось, что «Ребенок, ввиду его физической и умственной незрелости, нуждается в специальной охране и заботе, включая надлежащую правовую защиту, как до, так и после рождения» [2].

К концу 1970-х уровень развития общества, положение детей, новые проблемы – показали, что одних декларативных принципов недостаточно.

В течение 10 лет (с 1979 по 1989) специалисты многих стран мира, участвовавшие в Комиссии ООН по правам человека, разрабатывали текст нового положения о правах ребенка, в котором бы максимально учитывались все стороны жизни ребенка в обществе. Этот документ получил название Конвенции о правах ребенка, и был принят Генеральной Ассамблеей ООН 20 ноября 1989 года.

Согласно Конвенции, основным принципом защиты прав детей является признание приоритета интересов детей.

В соответствии с этими принципами:

1. Ребенок имеет право на жизнь и здоровое развитие.

2. Ребенок имеет право на сохранение своей индивидуальности, включая гражданство, имя и семейные связи.

3. Ребенок имеет право на свободу личности, свободу мысли, совести и религии.

4. Ребенок имеет право на защиту от всех форм физического или психологического насилия, эксплуатации, оскорбления, небрежного или грубого обращения как со стороны родителей, так и законных опекунов или любого другого лица, заботящегося о ребенке.

5. Ребенок имеет право на здравоохранение и социальное обеспечение, включая социальное страхование.

6. Ребенок имеет право на образование.

7. Государства-участники обеспечивают, чтобы ни один ребенок не был подвергнут пыткам или другим жестоким, бесчеловечным или унижающим достоинство видам обращения или наказания; ни один ребенок не был лишен свободы незаконным или произвольным образом; каждый лишенный свободы ребенок имел право на незамедлительный доступ к правовой и другой соответствующей помощи.

8. Государства обязуются принимать меры для борьбы с незаконным перемещением и невозвращением детей из-за границы.

9. Государства обязуются уважать и соблюдать нормы международного гуманитарного права в отношении детей, попавших в зону вооруженного конфликта. Государства принимают все возможные меры для того, чтобы лица младше 15 лет не принимали прямого участия в военных действиях [3].

Признавая ребенка самостоятельным субъектом права, Конвенция ставит перед государствами задачу подготовки ребенка к самостоятельной жизни в обществе, воспитания его в «духе мира, достоинства, терпимости, свободы равенства и солидарности».

В настоящее время положение детей привлекает к себе все большее внимание. Общественность выражает озабоченность здоровьем, образованием и нравственным благополучием подрастающего поколения.

Интеграция Республики Беларусь в международное сообщество идет через ратификацию большого пакета международных правовых документов, регламентирующих, в том числе и права детей. Законотворческий процесс в этой сфере и целевые правительственные программы помощи детям учитывают международные подходы.

Основу правового статуса ребенка составляют его личные права и свободы, к каковым относятся право на жизнь, свободу, на охрану достоинства личности, частной жизни, свободу совести, свободу мысли и слова.

Таким образом, дети и молодежь (завтрашние взрослые) являются самым ценным капиталом каждого общества. Непрерывная связь и взаимопонимание всех поколений имеют важнейшее значение для любого общества. Это - непременное условие стабильности нашего мира, оптимизма и ответственности нынешнего поколения перед будущими поколениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Права ребенка – права гражданина // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://21orsha.schools.by/pages/prava-rebenka-prava-grazhdanina. - Дата доступа: 11.-3.2017.

2. Права ребенка // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/sociologiya/PRAVA_REBENKA.html.- Дата доступа: 11.-3.2017.

3. Конвенция ООН о правах ребёнка, Принята резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеи от 20 ноября 1989 года // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/childcon.shtml. - Дата доступа: 11.-3.2017.

ПРАВОВОЙ СТАТУС ИНОСТРАННЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Зукалов А.А.(БИП)

В Республике Беларусь статус иностранных юридических лиц закреплён национальным законодательством, а также некоторыми международными договорами, в которых участвует Беларусь, в том числе и многочисленными соглашениями, о защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения; обеспечивающие урегулирование инвестиционных споров, которые предоставляют иностранных юридическим лицам право на осуществление предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности и возлагают на них обязанности, за исключениями, определяемыми национальным законом или соответствующими международными документами. Такие исключения, в частности, установлены специальными нормативными правовыми актами Республики Беларусь.

Так, изъятия из национального режима касаются:

• права осуществления иностранными организациями в Беларуси лицензируемых видов деятельности только при наличии открытого в установленном порядке представительства на территории Республики Беларусь;

• запрета осуществления иностранными юридическими лицами деятельности, связанной с трудоустройством белорусских граждан за границей;

• необходимости подтверждения своего статуса при участии в процессуальных отношениях — иностранные юридические лица, участвующие в деле, должны представить в экономический суд доказательства, подтверждающие их юридический статус и право на осуществление предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности;

• возможности предъявления к иностранной организации требований предоставить дополнительные гарантии исполнения или состоятельности.

Иностранные юридические лица на территории Республики Беларусь могут также столкнуться с некоторыми особенностями и даже сложностями в связи с осуществлением предпринимательской деятельности в определенных секторах экономики (в банковской, строительной, страховой, транспортной деятельности).

К примеру, иностранный банк желает юридически оформить свой выход на рынок Республики Беларусь. Наиболее важным моментом для иностранной транспортной компании (нерезидента) в таком случае является выбор формы легализации своего присутствия в Беларуси. В соответствии с законодательством Республики Беларусь, деятельность иностранных организаций на территории Республики возможна в двух основных вариантах: путем регистрации в Беларуси юридического лица либо через открытие представительства. Таким образом, для осуществления транспортной деятельности иностранной компании необходимо предварительно открыть свое представительство в Республике Беларусь. Следует отметить факт, в соответствии с которым возникает вопрос, является ли открытие представительства на территории Беларуси иностранным юридическим лицом формой осуществления инвестирования в белорусскую экономику. Подавляющее большинство ученых и специалистов в области права считают, что представительство формой инвестирования не является.

Другим вариантом работы иностранной транспортной компании в Республике Беларусь является регистрация здесь юридического лица, в котором она будет выступать учредителем. Данный вариант является более предпочтительным, так как в рассматриваемом случае нерезидент планирует вести здесь именно коммерческую деятельность, что подразумевает некоторые нюансы:

1) представительство по сравнению с юридическим лицом имеет немного иной правовой статус (т. е. может осуществлять предпринимательскую деятельность в виде исключения и только от имени и по поручению головной компании);

2) содержание представительства обходится гораздо дороже (высока ставка пошлины за открытие и ежегодное продление срока деятельности представительства);

3) в случае занятия предпринимательской деятельностью представительство будет уплачивать в Беларуси все те же налоги, что и обычное белорусское юридическое лицо;

4) представительство может нанять ограниченное количество иностранных работников;

5) учитывая действующий на сегодняшний день в Беларуси запрет на проведение предоплат нерезидентам в валюте, транспортная компания, осуществляющая в Беларуси деятельность через представительство, не сможет получать от заказчика авансы в иностранной валюте.

Любая отсылка к иностранному праву должна рассматриваться как отсылка к материальному, а не коллизионному праву соответствующей страны. Обратная отсылка к праву Республики Беларусь и отсылка к праву третьей страны применяются в случаях применения иностранного права согласно статье 1103, пунктам 1,3,5 статьи 1104, статьям 1106 и 1109 Гражданского Кодекса (далее ГК).

Недействительны соглашения и иные действия участников отношений, регулируемых гражданским законодательством, направленные на то, чтобы в обход правил о подлежащем применению праве подчинить соответствующие отношения иному праву. В этом случае применяется право соответствующего государства.

Согласно ст.1098 ГК суд применяет иностранное право независимо от того, применяется ли в соответствующем иностранном государстве к аналогичным отношениям право Республики Беларусь, за исключением случаев, когда применение иностранного права на началах взаимности предусмотрено законодательством Республики Беларусь. Если применение иностранного права зависит от взаимности, предполагается, что она существует, поскольку не доказано иное.

Иностранное право не применяется в случаях, когда его применение противоречило бы основам правопорядка (публичному порядку) Республики Беларусь, а также в иных случаях, прямо предусмотренных законодательными актами. В этих случаях применяется право Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское право: Учебник. В 2-х ч. Ч.1 / Под общ. Ред. Проф. В.Ф. Чигира. - Мн.: Амалфея, 2000. - 356с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь. Принят Палатой представителей 28.10. 1998, одобрен Советом Республики Национального собрания Республики Беларусь 19.11. 1998. - Мн.: Амалфея, 2001. - 608с.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕВРО

Китурко А.Р. (БИП ГФ)

Введение единой европейской валюты евро называют самым грандиозным проектом конца 20 века, осуществление которого имеет глобальные экономические и политические последствия. Дополнение единого внутреннего рынка Экономическим и валютным союзом (ЭВС), основанном на единой валюте, является одним из сложнейших этапов интеграционных процессов в Западной Европе.

Введение евро было необходимо, прежде всего, потому, что единый внутренний рынок, существующий в Европейском Союзе (ЕС) с 1993г. не мог успешно функционировать при наличии национальных денежных систем, сохраняющих колебания валютных курсов, различий в ценах и налогах. Полноценная экономическая интеграция немыслима без валютного союза с наличием единой валюты либо твердо фиксированных курсов валют стран-участниц. Единая валюта – это наиболее эффективное средство устранения всех преград для свободного движения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы [1].

В результате появления евро прекратила свое существование ЭКЮ – валютная единица, использовавшаяся в европейской валютной системе ЕЭС и ЕС в 1979 – 1998 годах, и была заменена на евро по курсу 1 ЭКЮ равно 1 евро. Так же произошла смена названий, и появился новый вид европейской валютной

единицы. Евро в дополнении к традиционным для международной расчетной единицы функциям международного платежного и резервного средства стало выполнять все функции национальной денежной единицы стран-участниц, вошедших в зону евро.

Евро - это валюта, единая для ряда стран Евросоюза и стран, которые не входят в него. Введено евро было в 2002 году в наличное обращение, чему предшествовало еще два этапа:

Первый этап (с 1 января 1999 г.) — твердая фиксация курсов валют стран зоны евро к евро для всех видов предстоящих расчетов. На данном этапе началось параллельное использование евро и привязанных к нему национальных валют во взаимных безналичных расчетах; проведена конверсия в евро всех государственных и частных финансовых активов и пассивов зоны; началось осуществление единой денежно-кредитной и валютной политики ЕС и деятельности его наднациональных банковских институтов.

Второй этап (с 1 января 2002 г.) — Европейский центральный банк и центральные банки государств-членов ввели в обращение банкноты, номинированные в евро, которые стали единственными банкнотами со статусом законного платежного средства на территории всех государств-членов.

Основой европейской финансовой экономической интеграции является формирование экономического валютного союза. Элементы валютной интеграции в западной Европе формировались задолго до создания ЕС, однако процесс валютной интеграции начинается на стадии формирования экономического и валютного союза, в пределах которого обеспечивается свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и валют на основе равных условий конкуренции и унификации законодательства этой сфере [2].

Правовым основанием введения евро на территории Европейского Союза стал Регламент Совета (ЕС) № 974/98 от 3 мая 1998 г. «О введении евро» [3]. Данный Регламент вступил в силу 1 января 1999 г. и подлежит исполнению в полном объеме, являясь актом прямого действия во всех государствах-членах. Состоит Регламент из 17 статей, которые разбиты на шесть частей:1) определения; 2) замена валют участвующих государств-членов на евро; 3) условия перехода; 4) банкноты и монеты евро; 5) заключительные положения; 6) вступление в силу.

Впервые в мировой валютной системе появилась региональная международная валюта. До введения евро мировая валютная система характеризовалась взаимодействием национальных валют.

Переход к евро на уровне государственных финансов связан с установлением и соблюдением жесткой бюджетной дисциплины, что позволяет эффективнее бороться с инфляцией. В зоне евро формируется единое правовое поле денежно-кредитного и валютного регулирования. В результате значительно сократились расходы на расчетное обслуживание операций, сроки прохождения денежных переводов [1].

Появление евро - важная веха в развитии мировой политики и экономики. Лежащий в основе новой европейской валюты Экономический и валютный союз — членов ЕС представляет собой высшую форму международной экономической интеграции, итог почти полувекового процесса интеграционного строительства в Западной Европе. Впервые за последние полвека на мировых валютных и финансовых рынках появилась реальная альтернатива доллару США. В мировой валютной системе произошел сдвиг в сторону биполярности [2].

На сегодняшний день евро выполняет функции мировых денег, тем самым заменив валюты во всех видах деловых операций. Введение евро способствует процессу интеграции, поскольку продолжающийся формироваться единый внутренний рынок ЕС опирается теперь на единую денежную систему. Благодаря переходу к евро Европейский Союз постепенно превратился в мощную консолидированную валютную зону, способную стимулировать дополнительно экономический рост, снижать операционные расходы предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правовое регулирование денежных знаков Европейского Союза. Евро. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// textbook.news /bankovskoe-pravo_856/pravovoe-regulirovanie-denejnyih -znakov-68226.html – Дата доступа: 25.02.2017.

2. Право Европейского Союза. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://jurisprudence.club/mejdunarodnoe-pravo-soderj/pravo-evropeyskogo-soyuza.html– Дата доступа: 25.02.2017.

3. Регламент (ЕС) Совета Европейского Союза № 974/98 1998 от 3 мая 1998 г. о введении евро. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://193.200.125.121/ru/prabobjye-aktjy – Дата доступа: 20.02.2017.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЕМНИКОВ КАК СРЕДСТВО НАРУШЕНИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПРАВА НАРОДОВ НА САМООПРЕДЕЛЕНИЕ

Кшнякина Ю.О. (БИП ГФ)

В 2005 году была создана Рабочая группа по использованию наемников как средства нарушения прав человека и противодействия осуществлению права народов на самоопределение в соответствии с резолюцией 2005. Две Комиссии по правам человека, и Совет по правам человека подтвердил ее мандат, заменив предыдущий мандат Специального докладчика, который был выдан в 1987 году. В соответствии со своим мандатом Рабочая группа продолжала осуществлять наблюдение за наемниками и связанной с наемниками деятельностью во всех ее формах и проявлениях, а также изучать воздействие деятельности частных компаний, предлагающих на международном рынке военную помощь, консультативные услуги и услуги по обеспечению безопасности, на осуществление прав человека.

Основное внимание в своей деятельности Рабочая группа уделяла разработке проекта возможной новой международной конвенции по вопросам регулирования, контроля и надзора за деятельностью частных

военных и охранных компаний так как в дополнение к услугам международных компаний на национальных рынках во всех частях мира все шире предлагаются услуги местных частных военных и охранных компаний. Они продолжают предоставлять широкий спектр услуг, включая защиту персонала, обеспечение безопасности объектов и охранное сопровождение колонн военнослужащих и гражданского персонала, работающих в международных учреждениях и в государственных и частных организациях, а также выполнение полицейских и охранных функций, сбор и анализ разведывательных данных, частное управление тюрьмами, проведение допросов лиц, содержащихся под стражей, и, по некоторым сведениям, осуществление тайных операций. Многие государства все шире используют частных поставщиков военных и охранных услуг для выполнения военных и охранных функций, которые до недавнего времени выполнялись государственными должностными лицами [1].

Рабочая группа обеспокоена тем, что «зависимость» от частных поставщиков военных и охранных услуг может привести к ситуации, когда такое партнерство может оказаться важнее рассмотрения вопроса о том, как эти компании обеспечивали соблюдение прав человека. Некоторые военные и охранные компании стали настолько мощными как с точки зрения находящегося в их распоряжении военного снаряжения, так и с точки зрения приобретенного ими специального опыта, что для некоторых правительств они стали незаменимыми партнерами в области военной и охранной деятельности. Как заявил Леон Панетта, бывший директор Центрального разведывательного управления, заключение контрактов с корпорациями, которые отчитываются только перед своими акционерами, «изначально чревато конфликтом». Предоставление выгодных контрактов компаниям, которые не проявляют никакого интереса к содействию соблюдению в своей работе высоких оперативных и этических стандартов также противоречит заявленной приверженности правительства Соединенных Штатов Америки разработке глобального кодекса поведения, касающегося соблюдения прав человека и международного гуманитарного права частными военными и охранными компаниями [2].

Стало очевидно, что приватизация функций по обеспечению безопасности является глобальной тенденцией, причем в наибольшей степени рынок частных услуг по обеспечению безопасности развит в развивающихся странах Африки и Латинской Америки. При этом не следует упускать из виду потенциальные широкомасштабные последствия использования частных охранных компаний для деятельности государственных учреждений и их способности предоставлять государственные услуги. Рабочая группа пришла к выводу о том, что в некоторых ситуациях такие компании могут также в определенной степени способствовать обострению конфликтов и росту нестабильности. И заявляет о своем решительном неприятии актов иностранной военной интервенции, агрессии и оккупации, поскольку они приводят к попранию права народов на самоопределение и других прав человека в некоторых частях мира.

Ссылаясь также на все свои соответствующие резолюции, в которых, в частности, осуждается любое государство, которое разрешает или допускает вербовку, финансирование, обучение, сбор, транзит или использование наемников в целях свержения правительств государств — членов Организации Объединенных Наций, особенно правительств развивающихся стран подтверждается, что в силу принципа самоопределения все народы имеют право свободно определять свой политический статус и осуществлять свое экономическое, социальное и культурное развитие и что каждое государство обязано уважать это право в соответствии с положениями Устава [3].

Рабочая группа по использованию наемников как средства нарушения прав человека и противодействия осуществлению права народов на самоопределение просит Совет по правам человека и впредь уделять особое внимание нарушениям прав человека, особенно права на самоопределение, в результате иностранной военной интервенции, агрессии или оккупации, ссылаясь на соответствующие резолюции о нарушении права народов на самоопределение и других прав человека принятые Комиссией по правам человека на ее шестьдесят первой и предыдущих сессиях. Осуждает безнаказанность и призывает государства выяснять возможную причастность наемников к преступным деяниям террористического характера, когда бы и где бы они ни совершались, и привлекать к суду лиц, ответственность которых установлена, или рассматривать вопрос об их выдаче, при наличии соответствующей просьбы, в соответствии с национальным законодательством и применимыми двусторонними или международными договорами [4].

Учитывая, что частные военные и охранные компании зачастую действуют в ситуациях, когда правительства не в состоянии обеспечить соблюдение законности и, в частности, международных обязательств в области прав человека, международное сообщество должно обеспечить, чтобы правительства делали все от них зависящее для защиты прав человека и обеспечения соблюдения прав человека компаниями, с которыми они заключают контракты. Также склонно призывать все государства предпринимать необходимые шаги и проявлять максимальную бдительность перед лицом опасности, которую создает деятельность наемников, и принять законодательные меры с целью обеспечить, чтобы их территория и другие находящиеся под их контролем территории, а также их граждане не использовались для вербовки, сбора, финансирования, обучения, защиты или транзита наемников и руководствовались в своем поведении принципом соблюдения права народов на самоопределение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генеральная Ассамблея: Право народов на самоопределение / Шестьдесят девятая сессия Пункт 67 повестки дня - 09.12.2014 г. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://skachate.ru /pravo/131350/index.html . – Дата доступа: 11.03.2017.

2. The Washington Post , Top Secret America / National Security – 20.07.2010 г. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://projects.washingtonpost.com/top-secret-america/articles/national-security-inc/ . – Дата доступа: 11.03.2017.

3. Генеральная Ассамблея: Право народов на самоопределение / Шестьдесят пятая сессия Пункт 68 предварительной повестки дня - 25.08.2010 г. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http:// skachate. ru/pravo/131350/index.html . – Дата доступа: 11.03.2017.

4. Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, Дополнение № 3 и исправления (E/2005/23 и Corr.1 и 2), глава II, раздел A. – 2005 г. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=E/2005/23(PART%20I). – Дата доступа: 11.03.2017.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА КАК ИМПЕРАТИВНЫЕ НОРМЫ JUS COGENS, ОБЛАДАЮЩИЕ ХАРАКТЕРОМ ERGA OMNES

Лейко О.И. (БИП)

Высший юридический авторитет *основных принципов международного права* находит выражение в том, что они отнесены к категории *императивных норм jus cogens* (что можно перевести как "неоспоримое право").

Согласно ст. 53 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г., *jus cogens* – это *императивная норма общего международного права,* которая принимается и признаётся международным сообществом государств в целом как *норма, отклонение от которой недопустимо и которая может быть изменена только последующей нормой общего международного права, носящей такой же характер* [1]. По определению Я. Броунли, *нормы jus cogens – это нормы обычного права, которые не могут быть отменены договором или в силу молчаливого согласия, а могут отпасть только после образования новых норм обычного права противоположного содержания.* Главной отличительной чертой таких норм является их *относительно непреходящий характер.* Ввиду важности ценностей, которые они защищают, необходимости обеспечения высших интересов всего международного сообщества императивные нормы общего международного права jus cogens не могут быть отменены отдельными государствами. *Отклонение отдельных государств от императивных норм jus cogens недопустимо даже по взаимному согласию в их взаимоотношениях,* поскольку такие нормы порождают *обязательства в отношении международного сообщества в целом.* Все субъекты международного права обязаны строго соблюдать нормы jus cogens, поскольку любое их нарушение будет с неизбежностью затрагивать законные интересы других участников международных отношений и может повлечь причинение ущерба правам и интересам всех государств. *Норма jus cogens обладает высшей юридической силой,* и договор является ничтожным, если в момент заключения он противоречит императивной норме общего международного права [1].

Основные принципы международного права как императивные нормы общего между-народного права jus cogens обладают характером erga omnes (с лат. "относительно всех"), т.е. являются нормами, порождающими обязательства erga omnes – обязательства между всеми, по отношению к каждому, обязательства государств по отношению к международному сообществу в целом, которые, как подчеркнул в своём решении по делу о компании "Барселона Трэкшн" (Barcelona Traction) (Бельгия против Испании) от 5 февраля 1970 г. Международный Суд ООН, необходимо отличать от обязательств, возникающих у одного государства по отношению к другому государству. По своей природе обязательства государства по отношению к международному сообществу в целом касаются всех государств и, "учитывая важность затрагиваемых прав, все государства могут считаться юридически заинтересованными в их защите" [2, p. 32]. При нарушении таких обязательств отдельным государством нарушаются также права и интересы других государств и международного сообщества в целом. Основные принципы международного права адресованы всему международному сообществу, касаются всех государств, поскольку являются нормами, охраняющими основные общечеловеческие ценности. Согласно ст. 48 Проекта статей Комиссии международного права ООН "Ответственность государств за международно-противоправные деяния" 2001 г., "любое государство … вправе призвать к ответственности другое государство …, если … нарушенное обязательство является обязательством в отношении международного сообщества в целом" [3].

Нормы jus cogens являются единственным источником, в отношении которого не применим общий принцип добровольности принятия на себя государствами международных обязательств. Нормы jus cogens стоят над субъектами права, над их договорной свободой и не допускают отступления от предписываемых ими правил поведения со стороны отдельных субъектов под угрозой признания договора недействительным ab initio (лат. "с самого начала").

В иерархии международно-правовых норм основные принципы международного права в качестве императивных норм jus cogens находятся на верхней ступени и занимают центральное положение в системе международного права. Международный Трибунал по бывшей Югославии в решении по делу "Прокурор против Анто Фуруджиа" 1998 г. прямо указал, что императивная норма jus cogens – это норма, которая занимает "более высокую ступень в международной иерархии, чем договорное право и даже обычное право" [4, p. 58].

Как императивные нормы jus cogens основные принципы международного права обладают высшей юридической силой и составляют внутреннюю основу системы международного права. Любая норма международного права, независимо от юридической природы (обычная или договорная), становится недействительной, если не соответствует основным принципам международного права. Такое качество принципов призвано

обеспечить стабильность международного правопорядка и международную законность.

Для советских, российских и белорусских исследователей представления о когентности всех принципов международного права являются традиционными и широко рас-пространёнными (Л.А. Алексидзе, А.П. Мовчан, Д.Б. Левин, А.Н. Талалаев, Л.Н. Шестаков, С.В. Черниченко и др.), хотя Г.И. Тункин в своей классической работе "Теория международного права" отмечал, что при отнесении всех общепризнанных принципов международного права к категории норм jus cogens возникает проблема неполной когентности некоторых из них, а с точки зрения, например, И.И. Лукашука, императивным характером не обладает принцип самоопределения.

Зарубежными исследователями международного права и международными трибуналами не поддерживается идея о когентности абсолютно всех принципов международного права, несмотря на их неоспоримую важность и структурообразующую роль для всего международного права (A. Verdross, P. Мюллерсон и др.). А. Кассесе, выделяя восемь принципов международного права, говорит о когентности только шести, исключая принцип добросовестного исполнения обязательств и принцип сотрудничества. У. Линдерфолк ставит под сомнение когентность даже принципа неприменения силы, отмечая, что в случае его абсолютного соблюдения решения о применении силы в порядке самообороны или на основании резолюции Совета Безопасности могут оказаться недействительными [5, pp. 859-864]. Представляется, однако, что *характерная черта императивных норм состоит не в отсутствии исключений, а в том, что такие исключения не могут устанавливаться соглашением отдельных государств.* Даже принцип неприменения силы имеет исключение – право на самооборону.

Основные принципы как нормы jus cogens в исключение из правил действия международно-правовых норм во времени *имеют обратную силу,* позволяющую им распространять своё действие на любую норму, возникшую ранее самого принципа, вплоть до объявления такой нормы недействительной и непризнания связанных с ней последствий. Согласно ст. 64 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г., *при возникновении новой императивной нормы общего международного права jus cogens любой существующий договор, который оказывается в противоречии с этой нормой, становится недействительным, его действие прекращается* [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Венская конвенция о праве международных договоров [Электронный ресурс]: принята 23 мая 1969 г. // Организация Объединённых Наций. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml.

2. Case Concerning the Barcelona Traction, Light And Power Company, Limited [Electronic Resource] : judgment of 5 February 1970 / International Court of Justice // Reports of Judgments, Advisory Opinions and Orders / International Court of Justice. – 1970. – 53 p. – Mode of access : Http://Www.Icj-cij.org/docket/files/50/5387.pdf.

3. Резолюция 56/83. Ответственность государств за международно-противоправные деяния [Электронный ресурс]: принята Генеральной Ассамблеей 12 декабря 2001 г. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/901941379.

4. Prosecutor v. Anto Furundzija [Electronic resource] : judgment of 10 December 1998 / International Tribunal for the Prosecution of Persons Responsible for Serious Violations of International Humanitarian Law Committed in the Territory of the Former Yugoslavia since 1991. – Case № IT-95–17/1. Trial Chamber I. – III, 118 p. – Mode of access : http://www.icty.org/x/cases/furundzija/tjug/en/fur-tj981210e.pdf.

5. Linderfalk, U. The Effect of Jus Cogens norms : whoever opened Pandora's Box, did you ever think about the consequences? / U. Linderfalk // European Journal of International Law. – 2008. – Vol. 18. – № 5. – Pp. 859-871.

ГУМАНИТАРНЫЕ НОРМЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ПОЛОЖЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТАХ

Лихолетов А.В. (БИП ГФ)

Гуманитарные нормы или нормы международного гуманитарного права – это международно-правовые нормы, регулирующие положение личности в вооруженных конфликтах международного характера, защиту жертв войны, и ограничивающие методы и средства ведения войны.

В условиях конфликтов международного характера гуманитарное право предусматривает четырнадцать категорий покровительствуемых лиц.

К первым четырем относятся комбатанты: раненые и больные из личного состава вооруженных сил; раненые, больные и лица, потерпевшие кораблекрушение из личного состава вооруженных сил на море; медицинский и духовный персонал, принадлежащий к вооруженным силам; военнопленные.

Десять категорий принадлежит к гражданским лицам: раненые и больные из числа гражданских лиц; гражданский медицинский и духовный персонал; парламентеры; персонал организаций гражданской обороны; персонал, участвующий в операциях по оказанию помощи; гражданское население и гражданские лица; лица, лишенные свободы, задержанные или интернированные; население оккупированных территорий; женщины и дети; иностранцы, беженцы и апатриды на территории одной из сторон в конфликте.

Оказавшиеся во власти противника раненые и больные воюющей стороны, считаются военнопленными и к ним должны применяться нормы международного права, касающиеся военнопленных.

На основе норм международного гуманитарного права по отношению к указанной категории лиц применяется целый ряд мер по защите их прав:

1. В отношении них запрещаются следующие действия: посягательство на жизнь и физическую неприкосновенность (убийство, увечье, жестокое обращение, пытки и истязания), взятие заложников, посягательство на человеческое достоинство (оскорбительное и унижающее обращение), осуждение и применение наказания без предварительного судебного решения.

2. Раненых и больных должны подбирать и оказывать им помощь.

3. Сторона, находящаяся в конфликте, во власти которой окажутся раненые и больные, должна обеспечить им гуманное обращение и уход без какой-либо дискриминации. Строго запрещается каким-либо образом посягать на их жизнь и личность, повергать их пыткам, проводить над ними биологические опыты, преднамеренно оставлять их без медицинской помощи или ухода, предумышленно создавать условия для их заражения болезнями [1].

С учетом того, что воюющие не пользуются неограниченным правом в выборе средств нанесения вреда неприятелю, в ходе вооруженного конфликта запрещается употреблять яд или отравленное оружие, предательски убивать или ранить лиц из состава населения или войск воюющей державы, убивать или ранить комбатанта, который безусловно сдался, объявлять, что никому не будет дано пощады, употреблять оружие, снаряды или вещества, способные причинить излишние страдания, истреблять или захватывать неприятельскую собственность, кроме случаев, когда подобные действия настоятельно вызываются военной необходимостью Недопустимо атаковать или бомбардировать незащищенные города, селения, жилища и строения. В случае осады и бомбардировок населенных пунктов должны приниматься необходимые меры для того, чтобы, насколько это возможно, щадить храмы, здания, используемые для целей науки, искусств и благотворительности, исторические памятники, госпитали и места, где сконцентрированы больные и раненые, если подобные здания и места не служили одновременно военным целям. Недопустимо отдавать на разграбление город или местность, даже если они взяты приступом.

Вводится запрещение применять методы или средства ведения военных действий, имеющих своей целью причинить (или можно ожидать, что они причинят) обширный, долговременный и серьезный ущерб природной среде. Нельзя прибегать к вероломству, результатом которого будут убийства, нанесение ранений или захват в плен противника. Под вероломством понимаются действия, рассчитанные на то, чтобы вызвать доверие противника и заставить его поверить, что он имеет право на защиту или обязан согласно международному праву предоставить ее, с целью обмана этого доверия. Согласно Протоколу I актами вероломства, в частности, будут являться симулирование намерения вести переговоры под флагом перемирия или симулирование капитуляции; симулирование выхода из строя вследствие ранений или болезни; симулирование обладания статусом гражданского лица или некомбатанта. Вместе с тем Протокол I не запрещает использование военных хитростей, хотя и вводящих противника в заблуждение или заставляющих его действовать опрометчиво, но не нарушающих норм международного права и не связанных с вероломством (использование маскировки, ловушек, ложных операций, дезинформации) [2].

Международно-правовые нормы защищают объекты, необходимые для выживания гражданского населения. Так, запрещается подвергать нападению или уничтожать, вывозить или приводить в негодность запасы продуктов питания, посевы, скот, сооружения для снабжения питьевой водой, ее запасы, необходимые для поддержания жизнедеятельности ирригационные сооружения. Плотины, дамбы, атомные электростанции, т.е. установки и сооружения, содержащие опасные силы, не могут быть объектом нападения даже в тех случаях, когда такие сооружения являются военными объектами, если нападение способно привести к высвобождению опасных сил и к последующим тяжелым потерям среди гражданского населения. Недопустимо причинение обширного, долговременного и серьезного ущерба природной среде, когда это угрожает здоровью или выживанию населения. Под особой международно-правовой защитой, способствующей безопасности населения, находятся не обороняемые местности и демилитаризованные зоны. Не обороняемой местностью может быть любой населенный пункт, который находится в зоне соприкосновения вооруженных сил или вблизи нее и открыт для оккупации противником. Воюющее государство в целях придания такой местности статуса не обороняемой должно выполнить определенные Протоколом 1 условия в частности, эвакуировать всех комбатантов, а также мобильные боевые средства и мобильное военное снаряжение; не использовать во враждебных целях стационарные военные установки или сооружения; не допускать по отношению к противнику враждебных действий со стороны властей и населения; не предпринимать действий в поддержку военных операций. Воюющее государство должно сделать противной стороне заявление о введении режима не обороняемой местности. Эта сторона должна подтвердить получение такого обращения [3].

Исходя из вышеуказанного видно, что нормы международного гуманитарного права, касающиеся положения личности в вооруженном конфликте, регулируют широкий круг вопросов и во многих ситуациях защищают личность без какой-либо дискриминации, будь то комбатант, военнопленный, не комбатант, ребенок, иностранец, человек другой расы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуманитарные нормы, касающиеся положения личности в вооруженных конфликтах международного характера; StudFiles // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.studfiles.ru/preview/3113923/page:12/. – Дата доступа: 04.03.2017.

2. Международное право, европейское право; Портал «Юристъ» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https:// lawbook.online/page/tiunovmp/ist/ist-7--idz-ax280--nf-17.html. – Дата доступа: 04.03.2017.

3. Применение норм международного гуманитарного права во внутренних вооруженных конфликтах: вопросы, теория; Библиофонд // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bibliofond.ru/view.aspx?id=794247. – Дата доступа: 04.03.2017.

МІСЦЕ МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ У СИСТЕМІ ДЖЕРЕЛ ПРАВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Мельник О.Я. (НаУОА)

Поступ України в напрямку європейської інтеграції, розвиток взаємодії з багаточисленними міжнародними організаціями, участь у європейських міжнародних організаціях є логічними кроками до активного міжнародного співробітництва у соціальній сфері.

Доречно підкреслити, що вагомого значення міжнародний досвід та міжнародні стандарти набувають у праві соціального забезпечення, новітній галузі права, яка розвивається. Ключовими напрямками цієї самостійної галузі є правове регулювання з питань соціального захисту (соціального забезпечення) соціально вразливих категорій громадян. Для розбудови міжнародного співробітництва з соціальних питань Україні потрібно інтегрувати в право соціального забезпечення міжнародні стандарти, що є складовою міжнародного (міждержавного) співробітництва з соціальних питань і відображені у міжнародних договорах.

Слушною є думка професора О.В. Тищенко, яка зазначає, що важливе значення міждержавних угод полягає в тому, що вони надають гарантії виплат з соціального забезпечення громадянам України, працівникам-мігрантам [1, с.40].

Міжнародний договір у праві соціального забезпечення – це специфічний вид правочину, укладеного в письмовій формі Україною з іноземною державою або іншим суб'єктом міжнародного права, який регулюється міжнародним правом, незалежно від того міститься договір в одному чи декількох пов'язаних між собою документах, і незалежно від його конкретного найменування (договір, угода, конвенція, пакт, протокол тощо) та спрямований на регламентацію відносин із соціального забезпечення.

Варто погодитись з професором В.Л. Костюком, який констатує, що міжнародному договору притаманні такі особливості: а) виступає основним міжнародно-правовим актом, що покликаний регулювати міжнародні (міждержавні відносини) з найбільш важливих питань; б) передбачає специфічну процедуру укладення, набуття чинності та виконання; в) виступає частиною національного законодавства в разі набуття чинності на території України; г) як правило має переваги перед національним законодавством (окрім конституції) [2].

Конституція України проголошує, що чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України. В разі укладення міжнародних договорів, які суперечать Конституції України, укладення міжнародних договорів можливе після внесення змін до Конституції України [3].

Про співвідношення міжнародних договорів і національного законодавства професор М.І. Козюбра робить два висновки. По-перше, міжнародний договір через згоду Верховної Ради України на його обов'язковість (така згода надається у формі прийняття Верховною Радою закону про ратифікацію міжнародного договору) вводиться в систему національного законодавства України. Це означає, що положення міжнародного договору підлягають безпосередньому застосуванню вітчизняними правозастосовними органами. По-друге, ратифікований міжнародний договір набуває подвійного характеру. З одного боку, він залишається джерелом міжнародного права, що регламентує зовнішні зобов'язання України, а з другого – стає джерелом внутрішнього, національного права України [4].

Потрібно зазначити, що міжнародні договори України укладаються: по-перше, від імені України – Президентом України; по-друге, від імені Уряду України – Кабінетом міністрів України; по-третє, від імені міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, державних органів - міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади та державними органами. Очевидно, що міжнародні договори України можна умовно поділити на: міждержавні, міжурядові та міжвідомчі.

Важливим напрямком у міжнародно-правовому регулюванні з соціального забезпечення є діяльність ООН та вироблення міжнародних стандартів з соціального забезпечення. Міжнародна організація праці в своїх конвенціях та рекомендаціях закріплює принципи і норми соціального забезпечення. Нагадаємо, що 16 березня 2016 року Україна ратифікувала Конвенцію про мінімальні норми соціального забезпечення і відповідно до пункту «b» статті 2 Конвенції Україна бере на себе зобов'язання за II-X розділами цієї Конвенції.

Як суб'єкт міжнародного права 9 листопада 1995 року Україна стала членом Ради Європи. Рада Європи ухвалила значущі міжнародно-правові акти щодо соціального забезпечення: Конвенцію про захист прав людини і основоположних свобод, Європейську соціальну хартію. На виконання положень ст. 12 Європейської соціальної хартії (переглянутої), 10 листопада 2016 року Україна підписала Європейський кодекс соціального забезпечення [5], який буде вектором напрямку для формування в Україні європейської моделі соціального забезпечення. На час написання статті міжнародний документ не ратифіковано.

Окрім багатосторонніх, важливе місце посідають у сфері соціального забезпечення і двосторонні міжнародні договори, що регулюють відносини України з іншими державами. Можемо констатувати, що з огляду на «розширення» простору для працівників-мігрантів, Україна повинна продовжувати міжнародне співробітництво на основі двосторонніх договорів з соціального забезпечення.

З огляду на зазначене, можна констатувати, що міжнародні договори України: 1) посідають ключове місце у системі джерел права соціального забезпечення; 2) виступають міжнародно-правовим базисом для розвитку внутрішнього законодавства про соціальне

забезпечення; 3) сприяють впровадженню міжнародних соціальних стандартів у національне законодавство.

ЛІТЕРАТУРА

1. Право соціального забезпечення України: теоретичні та практичні проблеми формування і розвитку галузі: монографія/ О.В. Тищенко. - К.: ДП «Прінт Сервіс», 2014. - 394 с.

2. Костюк В.Л. Міжнародні договори у системі джерел трудового права: науково-теоретичний підхід / В. Л. Костюк // Науковий Вісник Ужгородського національного Університету Серія ПРАВО. 2015. № 31. Том 2. С. 65–68.

3. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

4. Козюбра М.І. Співвідношення національних і міжнародних правових систем/ М.І. Козюбра // Наукові записки НаУКМА Юридичні науки. 2016. Том 181. С.3-11.

5. Павло Розенко від імені України підписав Європейський кодекс соціального забезпечення//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id = 249475569.

ПРАВОВОЙ СТАТУС ВСЕМИРНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Метр А.В. (БИП)

Всемирная Таможенная Организация (ВТО), установленный в 1952 как Таможенный Совет Сотрудничества (СТС), является независимым межправительственным органом, миссия которого состоит в том, чтобы увеличить эффективность и эффективность Таможенных управлений. Как глобальный центр Таможенной экспертизы, ВТО – единственная международная организация с компетентностью в Таможенных делах и может справедливо назвать себя голосом международного Таможенного сообщества.

В 1947 году по запросу Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) была создана рабочая группа по таможенным вопросам с участием тринадцати государств. В 1950 году работа этой группы привела к подписанию в Брюсселе Конвенции, согласно которой был создан Совет таможенного сотрудничества (СТС). 26 января 1953 года состоялась инаугурационная церемония при участии 17 членов-основателей Совета. В 1994 году СТС был переименован во Всемирную таможенную организацию. За всю историю существования организации её членами стали более 170 таможенных служб мира (Беларусь с 16 декабря 1993 г.), которые контролируют около 98 % международной торговли [1].

ВТО/СТС является международно признанным глобальным центром таможенной экспертизы и играет лидирующую роль в обсуждении, развитии и совершенствовании техники таможенного дела и таможенного законодательства. Деятельность организации формулируется исходя из запросов её членов. Инструменты и передовой опыт ВТО/СТС признаны в качестве основы для работы современных таможенных служб.

Главной целью ВТО/СТС является повышение эффективности работы таможенных служб стран-членов организации с помощью мер, способствующих их национальному развитию: укрепление национальной безопасности, увеличение собираемости налогов и сбор статистики по внешней торговле.

Международная конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС) была принята в 1983 и вступила в силу в 1988 году. Данная номенклатура используется в различных целях, в частности, в качестве основы для расчета таможенных тарифов и сбора международной таможенной статистики. Система включает в себя около 5000 групп товаров, каждая из которых имеет шестизначный код, присвоенный согласно четко определенным правилам, с целью достижения единой классификации товаров. ГС также используется для разработки торговой политики, рассмотрения правил происхождения товаров, мониторинга контролируемых товаров, расчета налогов, тарифов на перевозку, контроля за квотами и ценами, а также для проведения экономических исследований и анализа. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (пересмотренная Киотская конвенция) была принята в 1973 г. и пересмотрена в 1999 г, её последняя редакция вступила в силу в 2006 г. Конвенция включает в себя несколько основополагающих принципов: прозрачность и предсказуемость операций по таможенному контролю; стандартизацию и упрощение товарных деклараций и сопровождающих документов; упрощенные процедуры для уполномоченных операторов; максимальное использование информационных технологий; минимально необходимый таможенный контроль при соблюдении таможенных правил; применение процедур таможенного контроля, основанных на анализе рисков и аудите; проведение совместных операций с участием других пограничных служб; партнерство с частным сектором. Она также предусматривает действенные меры по упрощению процедур торговли и эффективному контролю, а также содержит новые обязательные требования по их внедрению. Пересмотренную Киотскую конвенцию часто путают с Киотским протоколом к Рамочной конвенции ООН по изменению климата (РКИК).

Конвенция о карнете АТА и Конвенция о временном ввозе (Стамбульская конвенция). Обе Конвенции являются инструментами ВТО/СТС по временному ввозу товаров. Система АТА, которая является частью обеих Конвенций, разрешает свободу передвижения через границы и временный ввоз товаров на таможенную территорию, освобождая от уплаты налогов и пошлин. Товары сопровождаются одним документом, известным, как карнет АТА. Функционирование системы АТА обеспечивается с помощью международных гарантий.

Декларация Аруша о профессиональной этике была принята в 1993 и пересмотрена в 2003 году. Декларация носит необязательный характер и представляет собой ряд основных положений для продвижения принципов профессиональной этики и борьбы с коррупцией в таможенной сфере[2].

Система рамочных стандартов по обеспечению безопасности и содействию глобальной торговле (SAFE) была принята в 2005 году. Данный юридически

необязательный документ содержит в себе стандарты по обеспечению безопасности цепи поставок и упрощению процедур международной торговли, позволяет осуществлять интегрированное управление цепью поставок для всех видов транспорта, способствует развитию связей между таможенными службами с целью обнаружения рисковых грузов, а также сотрудничеству между таможенными органами и деловым сообществом с помощью внедрения концепции уполномоченного экономического оператора.

Секретариат ВТО/СТС возглавляется Генеральным секретарем, который избирается членами организации сроком на пять лет. Стратегией развития организации, а также её тактическими задачами занимаются политическая комиссия и финансовый комитет. Другие комитеты ВТО/СТС, как комитет по гармонизированной системе, постоянный технический комитет, технический комитет по оценке таможенной стоимости, технический комитет по правилам происхождения, комитет институционального развития и рабочая группа по системе рамочных стандартов (SAFE) предоставляют необходимую платформу для развития инструментов и обмена передовым опытом в рамках компетенции таможенных служб.

Разработка ВТО международных таможенных конвенций, направленных на сближение правового регулирования таможенных процедур, имеет своей целью и результатом не только унификацию и гармонизацию правовых систем в этой сфере, но также и совершенствование соответствующей международно-правовой базы, путем разработки международно-правовых кодифицированных актов в сфере таможенных процедур (например, Стамбульская конвенция, обновленная Киотская конвенция).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекяшев, К.А. Таможенное право: учебник / К.А. Бекяшев, Е.Г. Моисеев.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2012. - 25с.

2. Декларация Аруша о профессиональной этике от 1993г. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.wcoomd.org/en/ topcs/integriy/media/WCO/Public/RU/PDF/About%20us/Legal%20Instruments/Declarations/Arusha_Declaration_Revised_Russian.ashx. Дата доступа: 10.03.2017.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕЗАКОННОЙ ТОРГОВЛЕ ЛЮДЬМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Милюта Е.Ю. (БИП ГФ)

В современном мире необходимость и актуальность постоянного совершенствования деятельности по предупреждению, борьбе и минимизации социальных последствий торговли людьми не вызывает сомнений. Мировому сообществу приходится констатировать, что в начале XXI века торговля «живым товаром» возрождается и набирает пугающую силу. Как и все мировое сообщество, Республика Беларусь активно противостоит международной преступной сети торговцев «живым товаром», предпринимая комплексные меры по профилактике и борьбе с торговлей людьми, а также оказанию социальной и реабилитационной помощи пострадавшим.

Проблема торговли людьми возникла в Беларуси в 90-х годах прошлого столетия с развитием негативных социально-экономических последствий распада СССР. Одновременно в процветающих странах резко возрос спрос на живой товар, а секс-индустрия превратилась в высокодоходный криминальный бизнес. В сложившихся условиях торговля людьми стала представлять серьезную угрозу национальной безопасности государства и сохранению генофонда нации.

Республика Беларусь одной из первых среди стран СНГ признала наличие проблемы торговли людьми и стала проводить активную широкомасштабную борьбу с ней. В целях эффективного противодействия торговле людьми в Республике Беларусь было сформировано и постоянно развивается соответствующее национальное законодательство.

На сегодняшний день по оценкам международных экспертов в Беларуси сформировано прогрессивное законодательство в области противодействия торговле людьми.

В целях приведения национального законодательства в соответствие с международными нормами в марте 2005 года был принят Декрет Президента Республики Беларусь № 3 «О некоторых мерах по противодействию торговле людьми», которым, наряду с унификацией отдельных норм, урегулированы ключевые позиции в таких сферах как трудоустройство и обучение за границей, международное усыновление, деятельность брачных и модельных агентств, закреплено общепринятое международное понятие торговли людьми [1].

Для создания правовых и организационных основ обеспечения защиты лиц, пострадавших от торговли людьми, 8 августа 2005 года подписан Указ Президента Республики Беларусь № 352 «О предотвращении последствий торговли людьми», регламентирующий статус жертв торговли людьми и определяющий меры по обеспечению гарантий их безопасности, социальной защиты и реабилитации, а также освобождению их от ответственности.

В Уголовный кодекс Республики Беларусь в 2005 и 2008 годах были внесены соответствующие изменения и дополнения.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 4 мая 2005 года № 15-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые кодексы Республики Беларусь по вопросам усиления ответственности за торговлю людьми и иные связанные с ней правонарушения» ужесточена ответственность и заметно расширен перечень уголовно наказуемых деяний данной категории, приведены в соответствие с международными стандартами и закреплены отдельные понятия.

Министерство внутренних дел инициировало принять вступивший в силу 5 декабря 2008 года Закона Республики Беларусь № 451-З «О внесении дополнений и изменений в некоторые законы Республики Беларусь по

вопросам противодействия нелегальной миграции, распространению рабского труда, детской порнографии и проституции», в соответствии с которым Уголовный кодекс Республики Беларусь дополнен двумя новыми составами преступлений: за использование рабского труда (статья 181[1]) и за изготовление и распространение детской порнографии (статья 343[1]).

В Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях за занятие проституцией (статья 17.5) введено альтернативное административному штрафу наказание - административный арест (сроком - до 15 суток).

В Закон Республики Беларусь «О правах ребенка» введена норма, запрещающая лицам, ранее судимым за преступления против половой неприкосновенности и свободы, за торговлю людьми, производство и распространение порнографии, занимать должности, связанные с воспитанием и обучением детей.

На сегодняшний день Уголовным кодексом Республики Беларусь предусмотрено 6 составов преступлений, криминализирующих торговлю людьми и связанные с ней противоправные деяния. Наказание за данные преступления жестокое и адекватное (максимальное наказание - лишение свободы сроком до 15 лет с конфискацией имущества):

- статья 171. Использование занятия проституцией или создание условий для занятия проституцией;
- статья 171[1]. Вовлечение в занятия проституцией либо принуждение к продолжению занятия проституцией;
- статья 181. Торговля людьми;
- статья 181[1]. Использование рабского труда;
- статья 182. Похищение человека;
- статья 187. Незаконные действия, направленные на трудоустройство граждан за границей.

Кроме того, Уголовным кодексом Республики Беларусь предусмотрена ответственность за изготовление и распространение порнографии. За изготовление и распространение порнографических материалов с изображением несовершеннолетних в качестве самостоятельного состава преступления предусмотрено наказание в виде лишения свободы до 13 лет с конфискацией имущества:

- статья 343. Изготовление и распространение порнографических материалов или предметов порнографического содержания;
- статья 343[1]. Изготовление и распространение порнографических материалов или предметов порнографического характера с изображением несовершеннолетних [3].

В 2010 году по инициативе Министерства внутренних дел был разработан проект Закона Республики Беларусь «О противодействии торговле людьми». Данный закон был принят Палатой представителей 14 декабря 2011 года и вступил в законную силу 7 января 2012 года № 350-З.

Данный закон призван обобщить и систематизировать все действующие нормативные правовые акты, регулирующие правовые и организационные основы противодействия торговле людьми, социальной защиты и оказания реабилитационной помощи пострадавшим, международное сотрудничество и другие аспекты, с учетом современных тенденций развития данного вида преступности и накопленного международного опыта борьбы с ней [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. О некоторых мерах по противодействию торговле людьми: Декрет Президента Респ. Беларусь, 9 марта 2005 г. № 3// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. Закон «О противодействии торговле людьми» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mvd.gov.by/main.aspx?guid =76513. – Дата доступа: 13.03.2017.

3. Уголовный кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 23 августа 2016 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2016. – 304 с.

ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ СОГЛАСНО НОРМАМ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОНВЕНЦИИ О ЗАЩИТЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ОСНОВНЫХ СВОБОД

Михалевич А.А. (БИП)

Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод - это международный договор в рамках Совета Европы, регламентирующий определенный перечень наиболее важных для человека субъективных прав. В состав Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее Конвенции) входят отдельные протоколы, которые расширяют и развивают ее основные положения.

В Конвенции, принятой в Риме в ноябре в 1950 г., в начальном виде не содержалось норм относительно защиты права собственности или других имущественных прав. Позднее, в марте в 1952 г., в Париже было принято дополнение по этому вопросу, которое нашло свое отражение в ст. 1 Первого Протокола Конвенции.

Существуют другие международно-правовые документы, определяющие право собственности, однако именно ст. 1 Первого Протокола Конвенции регламентируется правовой порядок защиты этого права на европейском уровне [9].

С развитием международного законодательства статьям Первого протокола и других Протоколов Конвенции (ее неотъемлемым составляющим) были предоставлены названия. Непосредственно защита прав собственности регламентируется ст. 1 Первого протокола [1]. Не смотря на то, что названия статьи 1 Первого протокола можно перевести как «Защита имущества», исследователи и практики указывают, что термин «имущество» в данном случае следует употреблять в широком понимании и рассматривать как «собственность». В соответствии с этим, переводы настоящей статьи большинством стран-членов, которые ратифицировали Конвенцию, звучат как «Защита собственности».

Следует определить виды (объекты) права собственности, предусмотренные ст. 1 Первого протокола Конвенции. По утверждению Н. Кузнецовой, в первом правиле Конвенции относительно мирного владения имуществом объединены все права физических и юридических лиц, которые представляют имущественную ценность и являются объектами права собственности согласно этому международно-правовому документу. Иногда эти права называют «экономическими активами» [5]. Нужно отметить, что представленный широкий подход к определению круга объектов, которые должны обеспечиваться государственными гарантиями в понимании ст. 1 Первого протокола Конвенции, подтверждается и практикой Европейского суда по правам человека (далее ЕСПЧ). При этом ЕСПЧ является специальным механизмом защиты основополагающих прав, изложенных в Конвенции.

Как справедливо отмечают специалисты, основные правила (принципы) защиты права собственности разработаны с учетом цели Конвенции - установить минимальные стандарты для стран-участников этого международно-правового документа [7].

Согласно с утверждением исследователей [2; 3], в качестве первого правила, которое имеет общее значение, выступает принцип мирного обладания имуществом. Это правило представлено первым предложением первой части ст. 1 Первого Протокола Конвенции.

В соответствии с первым правилом защиты собственности (имущества) ст. 1 Первого протокола Конвенции, государство как национальный орган власти обязано обеспечить и гарантировать физическим и юридическим лицам право мирно владеть своим имуществом. В случае нарушения, не возобновления или отсутствия справедливой компенсации этого права с использованием средств национальной правовой защиты, государство выступает в качестве ответственного лица за его нарушение. В научных кругах и среди практиков это правило также называют общей нормой, которая выражает уважение к праву собственности. Как отмечают специалисты, указанная норма не нацелена на защиту, предоставление гарантий приобретения права собственности, а только констатирует права физических или юридических лиц относительно собственного имущества [2; 7].

Исходя из текста первого правила, практики ЕСПЧ и подходов специалистов, следует отметить, что несмотря на то, что ст. 1 Первого протокола Конвенции установлено право лица на мирное владение собственным имуществом, в ней также определены некоторые признаки и ограничения, в частности, настоящей статьей: предусмотрена защита собственного имущества; констатируется право любого лица на беспрепятственное распоряжение собственным имуществом; не гарантируется приобретение собственности; не предусмотрено создание нового права собственности на имущество; не гарантировано сохранение эквивалента стоимости и поддерживания государством покупательной способности денежных сумм, размещенных в финансовых институтах; не предусмотрено наделять нерезидентов, которые владеют имуществом в другой стране, правом постоянного проживания в ней с целью использования своего имущества [7].

Во втором правиле, изложенном во втором предложении первой части ст. 1 Первого Протокола Конвенции, предусмотрен запрет лишения собственности, кроме случаев, которые касаются интересов общества и на соответствующих условиях, определенных на уровне законодательства и в соответствии с общими принципами международного права [2].

Третьим правилом, представленным во второй части ст. 1 Первого Протокола Конвенции, отмечено право государств на национальном уровне осуществлять контроль использования имущества согласно общим интересам, для обеспечения уплаты сборов, налогов, штрафов с помощью применения необходимых для таких целей законов [3].

Следует отметить, что эти правила (принципы) взаимосвязаны. Как справедливо утверждают специалисты [2], во втором и третьем правилах указывается на конкретные случаи вмешательства государства в права мирного владения имуществом, и эти правила трактуются через призму общего принципа первого правила. Следовательно, второе и третье правило напрямую связаны с основными суверенными полномочиями государства, в частности: правом изымать собственность в общественных интересах (eminent domain powers); правом регулирования использование собственности (police powers); правом установления национальной системы налогообложения [2].

В практике ЕСПЧ есть ряд критериев, которыми следует руководствоваться для целей установления соответствия определенных действий (мероприятий) органов государственной власти относительно лишения владения второму правилу (принципу) защиты права собственности. Среди этих критериев выделяют такие:

1) было ли обеспечение интересов общества целью мероприятий по лишению собственности;

2) были ли такие мероприятия пропорциональными определенным целям. Этот оценочный критерий установления соответствия, по утверждению Д.В. Новикова, обусловлен принципом легитимной цели [6].

3) были ли указанные мероприятия правомерными (законными) [4; 8]. Этот критерий предусматривает оценку правомерности применения средств национальной правовой системы относительно защиты прав собственности, в том числе относительно лишения и контроля использования имущества согласно с общими интересами.

Можно констатировать, что эти три рассмотренных правила (принципа), предусмотренных Конвенцией, были положены в основу правоприменительной практики деятельности ЕСПЧ относительно защиты права собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.echr.coe.int/Documents/Convention_ENG.pdf. - Дата доступу: 28.02.2017

2. Горобець Н.Г. Поняття та сутність права власності в контексті Першого Протоколу до Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод 1950 р. та практики Європейського

суду з прав людини / Горобець Н.Г. // Часопис Київського університету права. – 2014. - № 4. – С. 307-312

3. Комаров В. В. Рішення Європейського Суду з прав людини та Конституційного Суду України: проблема конкуренції / Комаров В.В. // Проблеми законності. – Х., 2009. – Вип. 100. – С. 31–41.

4. Кононенко В. П. Роль Загальної декларації прав людини в інтерпретації Європейським судом Конвенції 1950 р. / Кононенко В.П. // Проблеми законності. – Х., 2008. – Вип. 99. – С. 206–220.

5. Кузнєцова Н. Власність і право на мирне володіння майном відповідно до статті 1 Першого Протоколу до Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод (поняття об'єктів права власності та нетипові об'єкти права власності у статті 1 Першого Протоколу) / Кузнєцова Н. // Право власності: європейський досвід та українські реалії: збірник доповідей і матеріалів Міжнародної конференції (м. Київ, 22–23 жовтня 2015 року). – К.: ВАІТЕ, 2015. - С. 24-33

6. Новіков Д.В. Межі втручання держави у здійснення права власності у практиці Європейського суду з прав людини / Новіков Д.В. // Цивільне судочинство у світлі судової реформи в Україні : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. ім. Ю. С. Червоного (м. Одеса, 18 груд. 2015 р.) / уклад. : І. В. Андронов, М. В. Волкова, Р. Ф. Гонгало ; МОН України ; НУ ОЮА. - Одеса : Фенікс, 2015. - С. 132-136

7. Родюк А. Що таке право власності та як його захистити в ЄСПЛ? [Електронний ресурс] / А. Родюк. – Режим доступу: http:// yur-gazeta. com/publications/events/shcho-take-pravo-vlasnosti-ta-yak-yogo-zahistiti-v-espl.html

8. Фулей Т.І. Застосування практики Європейського суду з прав людини при здійсненні правосуддя: науково-методичний посібник для суддів. – К., 2015. – 208 с.

9. Grgic A. The right to property under the European Convention on Human Rights [Електронний ресурс] / Aida Grgic, Zvonimir Mataga, Matija Longar and Ana Vilfan. – Режим доступу: http://www.refworld.org/docid/49f186632.html

ПРАВО НА ПРАВОВУЮ ПОМОЩЬ В АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ В ПРАКТИКЕ СТРАСБУРГСКОГО СУДА

Оверчук С.В. (НаУОА)

Право на правовую помощь, предусмотренное Европейской Конвенции о защите прав человека и Международным Пактом о гражданских и политических правах, не ограничивается только сферой уголовного процесса. Учитывая то, что права, предусмотренные пунктом 3 статьей 6 § 3 (c) Конвенции, являются составляющей общего понятия справедливого судебного разбирательства, а оно охватывает и случаи «определения гражданских прав и обязанностей», Европейский суд по правам человека (ЕСПЧ) в ряде решений предоставил более широкую трактовку права на правовую помощь, чем это указано в приведенных международных документах. Тем самым Страсбургский суд создал прецедентную практику согласно которой право на юридическую помощь может возникнуть вне рамок уголовного судопроизводства.

Целесообразно отметить, что Европейский Суд руководствуется собственным пониманием того, что следует рассматривать в качестве уголовного обвинения или уголовного преступления. Это понимание не всегда совпадает с разграничением уголовных, административных и дисциплинарных процедур, предусмотренных национальным законодательством. В этом контексте важным моментом в обеспечении права на правовую помощь является юридическое признание деяния уголовным правонарушением. Производство считается уголовным по своей природе, если применяемое внутреннее право относит его к таковому или если Суд по правам человека считает его уголовным на основании своего собственного независимого анализа природы правонарушения, а также природы, продолжительности и способа выполнения предусмотренного законом наказания. "Относительно понятия «обвинение», - отмечает профессор Микеле де Сальвиа, - Суд остановил свой выбор на материальном, а не формальном толковании этого термина. Обвинение можно определить как официальное уведомление, которое исходит от компетентного государственного органа и содержит указание на совершение уголовно наказуемого правонарушения" [1, с. 87].

В сложившейся практике ЕСПЧ сформулированы три критерия, которые следует принимать во внимание, анализируя применение уголовного аспекта: классификация во внутреннем праве; характер правонарушения; строгость потенциального наказания, которое может быть наложено на лицо. Приведенные критерии, которые иногда называют "энгеливскими", изложенные в деле "Энгель и другие против Нидерландов" (ECtHR 8 June 1976, Engel and others v Netherlands, № 5100/71; 5101/71; 5102/71; 5354/72; 5370 / 72). По мнению Джереми Макбрайда в результате применения этих критериев по крайней мере некоторые дисциплинарные правонарушения в местах лишения свободы, административных нарушениях правил дорожного движения и штрафные санкции налоговых органов рассматривались как «уголовные» в понимании Европейской конвенции. Такая трактовка не означает, что подобные дела должны классифицироваться как «уголовные» с точки зрения национального права, однако в процессе их рассмотрения должен быть обеспечен аналогичный уровень защиты [2, с. 15]. Итак, возможность применимости уголовного аспекта, содержащегося в ст. 6 Конвенции, касательно административных правонарушений предусматривает применение критериев трехступенчатого теста.

Анализ прецедентной практики ЕСПЧ позволяет сделать вывод о возможности применения гарантий статьи 6 Конвенции в ее криминальной части к рассмотрению по делу об административном правонарушении (в т.ч. по предоставлению бесплатной правовой помощи), в частности, когда лицу грозит наказание в виде административного ареста. Так, например, в деле "Михайлова против Российской Федерации" заявитель, которая является пенсионеркой, жалуется на отказ в предоставлении адвоката за государственный счет при рассмотрении в суде ее дела об административных правонарушениях во время пикета против разгона "марша несогласных". Следует отметить, что ей грозило наказание в виде ареста на срок до 15 суток. ЕСПЧ в первую очередь отмечает, что она была пенсионеркой и не имела юридической или иной соответствующей подготовки. Как бы то ни было, суровости наказания достаточно для Суда, чтобы прийти к выводу, что услуги защитника должны были предоставляться заявительнице бесплатно, поскольку того

требовали «интересы правосудия». ЕСПЧ повторяет, что статья 6 § 3 (c) оставляет Договаривающимся Государствам возможность выбора средств, гарантирующих реализацию в рамках национального судопроизводства права пользоваться услугами защитника, а задачей Европейского суда является лишь установление того, согласуется ли метод, который они выбрали требованиям справедливого суда. Однако заявительница не могла воспользоваться услугами защитника во время слушания, так же как и не получила помощи ни в какой другой форме, например, юридической консультации, правовой помощи, представительства в суде или содействие в составлении апелляционной жалобы, или комбинации вышеперечисленного. Фактически на всех стадиях рассмотрения бесплатные услуги защитника также не были доступны. Суд пришел к выводу, что по делу "Михайлова против Российской Федерации" имело место нарушение статьи 6 §§ 1 и 3 (c) Конвенции (ECtHR 19 November 2015, Mikhaylova v. Russia, No. 46998/08, para. 91-95).

Итак, одним из основных критериев, на основании которого административное производство может быть признано аналогом уголовного дела, является тяжесть наказания, даже если речь идет лишь о нескольких днях лишения свободы. Кроме того, достаточно суровым наказанием по мнению Европейского суда может быть штраф без лишения свободы.

Согласно фабуле дела "Озтюрк против Германии" (ECtHR 21 February 1984, Öztürk v. Germany, No. 8544/79) господин Абдулбаки Озтюрк, проживающий в Германии гражданин Турции, оказался виновным в дорожно-транспортном происшествии, причинив ущерб другому автомобилю. Компетентные органы в силу Закона об административных правонарушениях взыскали с него штраф за нарушение правил дорожного движения. ЕСПЧ прежде всего констатирует, что господин Озтюрк, должен нести ответственность за нарушение требований статьи 1 § 2 и статье 49 § 1 Правил дорожного движения. По германскому праву, это не уголовное преступление, а "административное правонарушение". Соответственно возникает вопрос, имеет ли эта разница решающее значение для целей Конвенции. В этом деле Суд считает, что заявитель был "обвиняемым" в смысле статьи 6 § 3 Конвенции. ЕСПЧ подтвердил "автономность" понятия "уголовное обвинение" в смысле статьи 6 и пришел к выводу, что нарушение, инкриминируемое господину Озтюрк имело "уголовный характер". ЕСПЧ исходит из той идеи, что "уголовное обвинение", "обвиняемый в совершении уголовного преступления" и "обвиняемый" - термины, использованные в трех пунктах статьи 6 говорят об одной и той же ситуации. В деле Озтюрка Суд, определяя относится ли "административное правонарушение" заявителя к "уголовному обвинению", сослался на критерии, сформулированные им в деле "Энгель и другие против Нидерландов".

Однако, в Решении по делу "Лутц против Германии" ЕСПЧ отмечает, что, учитывая большое количество незначительных правонарушений - особенно правил дорожного движения, - характер которых не столь опасен, чтобы подвергать нарушителей уголовному наказанию, государства-участники имеют веские основания для введения такой системы, которая разгружает их суды от большинства подобных дел. Преследования и наказания за незначительные правонарушения в административном порядке не противоречат Конвенции, при условии, что заинтересованные лица могут обжаловать вынесенное против них решение в Суд, где действуют гарантии, предусмотренные статьей 6 (ECtHR 25 August 1987, Lutz v. Germany, No. 9912 / 82, para. 57).

Анализ решений Страсбургского суда свидетельствует, что обязанность предоставить юридическую помощь может возникнуть, например, при рассмотрении дел об административных правонарушениях, за совершение которых может быть назначено наказание в виде ареста или штрафа.

Однако, следует отметить, что согласно позиции ЕСПЧ по делу "Гутфройнд против Франции" положения п. 1 ст. 6 Конвенции, связанные с уголовными аспектами, в принципе не применяются к процедурам по просьбе об оказании правовой помощи (ECtHR 12 June 2003 Gutfreund v. France, No. 45681/99, §§ 36-37)

Таким образом, стандарты и критерии предоставления правовой помощи, используемые Европейским судом касательно участия защитника в уголовных производствах, распространяются ним и на лиц, привлеченных к административной ответственности. Соответственно на государство возлагается позитивное обязательство обеспечить это право согласно европейским стандартам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Комментарий к Конвенции о защите прав человека и основных свобод и практике ее применения / Под общ. ред. д.ю.н., проф. В.А. Туманова и д.ю.н., проф. Л.М. Энтина. — М.: Изд-во НОРМА, 2002. — 336 с.

2. Макбрайд Джеремі. Європейська конвенція з прав людини та кримінальний процес [Текст]: [посібник] / Джеремі Макбрайд ; [пер. Д. Шкрьоба] ; Рада Європи, Ген. директорат з прав людини і прав. питань. – К. : К.І.С., 2010. – 576 с.

НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Синельник Н.В., Онищук Е.В. (БИП МФ)

«Нетарифные меры регулирования» (НМР) или «нетарифные ограничения» (НТО), наряду с валютным курсом и таможенным тарифом, относятся к важнейшим инструментам регулирования внешнеэкономической деятельности любого государства.

Применение НТО в международной торговле обусловлено тем, что на национальной территории государство может в кратчайшие сроки устанавливать специальный порядок поступления в страну иностранных

товаров, создавая тем самым, благоприятные предпосылки для эффективного развития экспортных производств и специальные условия, направленные на защиту отечественных производителей и потребителей.

НТО являются наиболее эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики в силу следующих причин:

1. В отличие от таможенного тарифа, изменение которого необходимо согласовывать с Всемирной торговой организацией (ВТО), нетарифные ограничения, как правило, не связаны какими-либо международными обязательствами. Объем и методика их применения регулируется национальным законодательством.

2. НТО более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике, поскольку позволяют оперативно и эффективно влиять на формирующиеся угрозы путем применения адекватных мер защиты национального рынка в рамках конкретно определенного времени.

3. НТО, как правило, не являются дополнительным налоговым бременем для населения, поскольку лишь косвенно влияют на конечную стоимость товаров.

Кроме того, НТО позволяют обеспечить регулирование перемещения через таможенную границу товаров, направленное на обеспечение национальной безопасности, защиты культурных ценностей, охраны окружающей среды, здоровья и жизни человека.

В мировой практике принято различать нетарифные ограничения, специально созданные с тем, чтобы с их помощью осуществлять регулирование внешней торговли (запреты, квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта и др.) и нетарифные ограничения, возникающие в результате проведения технической политики, реализации норм здравоохранения, осуществления финансовых и административных программ (побочное действие этих мер создает препятствия для международной торговли и превращает их в инструмент регулирования внешней торговли, иногда путем сознательного использования их в этих целях).

Таким образом, в широком смысле нетарифные ограничения можно рассматривать как любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и иных нормативных актов (кроме таможенно-тарифных мероприятий), которые воздействуют на внешнюю торговлю товарами и услугами (объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров), а также на порядок перемещения товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

В настоящее время существуют классификационные схемы нетарифных ограничений, разработанные ГАТТ/ВТО, Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирным банком и некоторыми другими международными организациями. Эти схемы классификации применяются для сбора и анализа информации при использовании нетарифных ограничений в мировой торговле; при разработке мер по их взаимному ослаблению в ходе многосторонних торговых переговоров; при создании кодексов, регулирующих правила применения отдельных групп нетарифных ограничений, и при организации национальных систем регулирования внешней торговли.

Нетарифные методы регулирования впервые были предложены Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) в конце 60-х годов, которое определило НТО как "любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли". Единой международно-принятой классификации нетарифных барьеров пока не выработано. Как уже отмечалось, свои варианты классификации НТО предлагают различные международные организации. Однако единая общепринятая классификация нетарифных барьеров пока не выработана [2, с.37].

Классификационная схема, разработанная Секретариатом ГАТТ в начале 70-х годов, к настоящему времени насчитывает более 800 конкретных видов нетарифных мер и делит их на 5 основных категорий:

1) ограничения, вызванные участием государства во внешнеторговых операциях. К ним относятся субсидии и дотации экспортерам или импортозамещающим отраслям, предпочтительная система размещения государственных заказов, использование местных полуфабрикатов и узлов на определенных условиях; меры, дискриминирующие перевозку иностранных товаров и иностранных перевозчиков и пр.;

2) таможенные и иные административные импортные и экспортные формальности, например, усложненная процедура таможенного оформления, а также методы оценки таможенной стоимости и страны происхождения товара; завышенные требования к необходимой для оформления документации;

3) технические барьеры в торговле; стандарты и требования, связанные с экологическими, санитарными, ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой товара, правила и порядок сертификации продукции;

4) количественные и сходные с ними административные меры, в частности импортные квоты, экспортные ограничения, лицензирование, добровольные ограничения экспорта, запреты, а также валютные ограничения;

5) ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей, а именно: налоги, сборы, импортные депозиты, скользящие налоги, антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничное налогообложение [1, с.33].

Приведенная классификация нетарифных ограничений и составленный на ее основе каталог нашли широкое применение в ходе международных торговых переговоров и послужили теоретической базой для формирования классификационных схем НТО другими международными организациями.

Секретариат ЮНКТАД разработал свою систему классификации. В настоящее время эта межправительственная организация подразделяет нетарифные ограничения внешней торговли на семь категорий: паратарифные, меры контроля над ценами, финансовые, меры автоматического лицензирования, меры количественного контроля, монополистические меры, технические меры.

Общая цель государства при реализации внешнеэкономической политики – защитить интересы всех субъектов в сфере внешнеэкономических связей комплексом определенных действий. Помимо этого, от курса внешнеэкономической политики зависит международное сотрудничество, позволяющее выстраивать технологии, применяемые при реализации ВЭД на уровне международных стандартов, использовать при проведении таможенных процедур документы, признаваемые как в Республике Беларусь, так и в иностранных государствах, а также противодействовать контрабанде и другим правонарушениям.

Таким образом, в современных условиях обеспечение внешнеторговых интересов требует применения надежных, гибких, и оперативных форм и методов регулирования ВЭД. Именно поэтому НТО в определенных условиях являются наиболее эффективным инструментом внешнеэкономической политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Игнатюк, А.З. Таможенное право: курс лекций / А.З. Игнатюк, А.А. Игнатюк; под общ. ред. А.З. Игнатюка. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2013. – 104 с.

2. Острога, В.А. История таможенной службы Беларуси./ Острога, В.А. // Учебное пособие. Мн., МЦТ. 2013. – 327 с.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРЕСТУПНЫЙ ПРИКАЗ В ПРАВЕ ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТОВ

Толочко О.Н. (БИП)

Любой вооруженный конфликт, как показывает история, не исчерпывается многочисленными формами «законного» применения насилия, но, к сожалению, сопровождается также военными преступлениями. При этом особо тяжкие военные преступления часто совершались военнослужащими не по собственной инициативе, а планировались и облекались в форму прямых приказов высшего военного командования.

В этой связи одной из правовых проблем является дилемма, возникающая у участников военных действий: необходимость придерживаться правовых норм и, с другой стороны, необходимость выполнять приказы командира и решать боевые задачи.

Действующее международное право не освобождает от ответственности лиц, совершивших военные преступления по приказу командиров. Согласно статье 25 Римского статута МУС, никакой приказ, влекущий за собой указанное в Статуте МУС преступление, не может освободить преступника от уголовной ответственности (исключения установлены в статьях 33 и 31). Таким образом, военнослужащий должен лично оценивать приказ командира с точки зрения его правомерности и его правовых последствий.

На первый взгляд, аналогичные подходы приняты и национальными уголовными законами. Однако здесь не все так однозначно.

Исторически в вооруженных силах различных государств сложились два подхода в отношении ответственности военнослужащих. Так, в Дисциплинарном уставе Вооруженных Сил Союза ССР 1960 г. указывалось: «Приказ начальника – закон для подчиненного. Приказ должен быть выполнен беспрекословно, точно и в срок» [1]. Ответственность наступала не за последствия исполнения приказа, а за отказ ему подчиниться.

Другой подход предполагает, что военнослужащий является самостоятельным действующим субъектом, который несет личную ответственность за свои поступки. Гражданин обязан исполнять сначала закон и только потом – приказ [2].

Грань между этими двумя подходами не слишком очевидна. Военнослужащие действуют в рамках иерархической системы, безусловно выполняя приказы начальников. Психологически это дает ощущение безнаказанности и обезличивает ответственность. Оправдывающим обстоятельством признается и военная необходимость, понимаемая зачастую ложно и гипертрофированно. В некоторых государствах военнослужащие и в настоящее время освобождаются от уголовной ответственности, если они выполняют приказ.

Так, например, Уголовный кодекс Российской Федерации без всяких оговорок предусматривает наказание за неисполнение приказа (ст. 332). Вместе с тем, согласно ст. 42, причинение вреда лицом, действующим во исполнение обязательных для него приказа или распоряжения не является преступлением; уголовную ответственность при этом несет лицо, отдавшее незаконные приказ или распоряжение. Исключением из этого правила выглядит ч. 2 указанной статьи, согласно которой лицо, совершившее умышленное преступление во исполнение заведомо незаконных приказа или распоряжения, несет уголовную ответственность. Однако в Уголовном кодексе РФ нет такого состава как отдача незаконного приказа, как нет и понятия «преступный приказ». Соответственно, ч. 2 ст. 42 практически «подвисает в воздухе».

Уголовный кодекс Украины (ст. 41) также признает правомерным причинение вреда, если оно совершено во исполнение законного приказа. Согласно ч. 4. указанной статьи, лицо, исполнившее ***явно преступный*** приказ или распоряжение, за деяния, совершенные с целью выполнения такого приказа или распоряжения, подлежит уголовной ответственности на общих основаниях. Определения «явно преступного приказа» Уголовный кодекс Украины, как и российский, не содержит. Однако в Украине отдача приказа влечет специальную уголовную ответственность по ст. 438 «Нарушение законов и обычаев войны», где перечисляются виды соответствующих деяний и отдельно упоминается «отдача приказа о совершении таких действий». Другие составы – применение оружия массового поражения, преступления против лиц, имеющих международную защиту и проч., – указания на ответственность лиц, отдавших соответствующие приказы, не содержат.

Уголовный кодекс Республики Беларусь в этой связи является более продвинутым. Помимо того, что военные преступления в нем образуют отдельную главу и помещены в самое начало Особенной части (что призвано подчеркнуть особую общественную опасность такого рода деяний), в Кодексе есть особый состав «Бездействие либо отдание преступного приказа во время вооруженного конфликта» (ст. 137). Указанная статья предусматривает уголовную ответственность, во-первых, за непредотвращение или непресечение военных преступлений, совершаемых подчиненными, и, во-вторых, за отдание преступного приказа. Под преступным при этом понимается отдание приказа «не оставлять никого в живых или иного заведомо преступного приказа или распоряжения, направленных на совершение преступлений, предусмотренных статьями 134, 135 и 136 настоящего Кодекса» [3]. Таким образом, УК Республики Беларусь содержит понятие преступного приказа и предусматривает за него серьезное наказание – от пяти до пятнадцати лет лишения свободы.

Статут Международного уголовного суда исходит из того, что любые действия военных властей являются легитимными только в той мере, в которой они отвечают принципам международного права, защите основных прав человека, идеям гуманизма. История однозначно показывает, что получение военного преимущества за счет нарушения гуманитарных норм, во-первых, не является достаточно весомым для их оправдания, а во-вторых, ведет к политическому проигрышу в долгосрочной перспективе.

В этой связи, как представляется, необходимо преодолевать «советские» традиции, по которым ответственность наступает за совершение соответствующих преступлений, но не за отдачу преступных приказов, и при этом лица, совершающие военные преступления во исполнение приказов командиров, фактически освобождаются от ответственности.

В приговоре Международного уголовного трибунала по бывшей Югославии от 2 августа 2001 года в отношении генерала Радислава Крстича сказано: «Суд не подвергает сомнению, что Вы – профессиональный солдат, который любит свою профессию. Суд исходит из того, что Вы не по своей воле приняли решение расстрелять тысячи гражданских лиц и невооруженных людей. Возможно, кто-то другой решил предписать расстрел всех мужчин в годном для военной службы возрасте. Тем не менее, Вы виновны, генерал Крстич. (…) Вы виновно согласились с планом осуществления массовых казней всех мужчин в годном для военной службы возрасте. Поэтому Вы виновны в геноциде, генерал Крстич…» [4].

Таким образом, современное международное право исходит из того, что военнослужащий является свободной личностью, способной самостоятельно принимать решения о законности или преступности приказов своего командира. Показателем зрелости и культуры государства, профессионализма его армии является то, что организация и деятельность его вооруженных сил полностью соответствует нормам международного права. Только в этом случае оправданно любое возмущение тяжкими преступлениями, например, террористических организаций. В противном случае трудно искренне говорить об интересах Отечества, гражданском долге и привлекательности военной службы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дисциплинарный устав Вооруженных сил Союза ССР 1960 г. – М.: Военное издательство Министерства обороны СССР, 1968. – 48 с.

2. Кикоть В. Проблемы самоопределения. Право и приказ // Правовые аспекты чеченского кризиса. М.: НИПЦ «Мемориал», 1995. – 131 с.

3. Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля1999 г. № 275-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://etalonline.by/?type=text&regnum=HK9900275 . – Дата доступа: 09.03.2017.

4. МТБЮ. Решение апелляционной камеры по делу Крстича от 19 апреля 2004 года, пар. 144.

ПРИНЦИПЫ АНТИДЕМПИНГОВОГО ПРОЦЕССА

Уржинская Е.В. (БИП)

Основанием обложения антидемпинговыми пошлинами является факт недобросовестной торговой практики, необходимость установления которого и обуславливает специфику антидемпингового процесса. Наличие оснований для применения подобной меры протекционистской защиты устанавливается для каждого отдельного случая, что придает **персонифицированный и** казуальный характер решениям, **которыми вводятся** антидемпинговые пошлины.

Необходимым и достаточным условием эффективного механизма антидемпингового обложения является принятие такой юридической нормы, которая была бы и легальна, то есть, принята в соответствии с существующей в стране процедурой и легитимна, то есть опиралась бы на достаточную поддержку заинтересованных социально-политических макро групп. Последнее предполагает различные формы участия фирм и предприятий, выходящих на внешний рынок, в антидемпинговом процессе. Учет частных интересов при принятии решения в ходе антидемпингового процесса содействует стабильности и обеспечению правопорядка.

В принципах антидемпингового процесса в концентрированном виде выражено его содержание и важнейшие основы, которые позволяют уяснить его характерные черты и особенности.

Основополагающим принципом антидемпингового процесса является принцип законности, который обеспечивает демократический характер функционирования всего механизма антидемпингового обложения. Действие этого принципа направленно, прежде всего на соблюдение в ходе антидемпингового процесса процедурных норм. Он выступает гарантом недопущения административного произвола в сфере

отношений, возникающих в ходе антидемпингового процесса. Значение принципа законности проявляется через установление прочного правопорядка, без чего невозможно представить поступательное развитие внешнеэкономического сотрудничества.

Второй принцип – это гласность антидемпингового процесса. Он предполагает открытость процесса на всех его этапах. Гласность – это важная гарантия от произвола, проводящих антидемпинговое расследование, которые наделены чрезвычайно широкими дискреционными полномочиями. Этот принцип гарантирует максимально полный учет интересов различных участников антидемпингового процесса, что, в конечном счете, обеспечивает легитимность принимаемого решения [1, с. 98].

Формальная трактовка принципа гласности предполагает соблюдение ряда юридических требований, важнейшим из которых является обязательное обнародование решений, принимаемых в ходе всего антидемпингового процесса.

Соблюдение этого принципа в ходе всего антидемпингового процесса позволяет его участникам быть полностью информированными о всех происходящих мероприятиях.

Вместе с тем, принцип гласности антидемпингового процесса допускает ограничение в доступе к определенной информации.

Принцип справедливости. Его закрепление возможно как в общем виде, предоставляя большие возможности для его толкования, так и распространяя его на определенную процедуру антидемпингового процесса. Например, сравнение между экспортной ценой и нормальной стоимостью должно быть справедливым, т.е. сравнение должно производится на одном и том же уровне торговли, обычно на уровне франко-завод, и в отношении продаж, осуществленных, по возможности, в одно и то же время и т.д. Несмотря на некоторую высокопарность термина справедливость, он играет огромное значение.

Справедливое сравнение препятствует произвольному установлению факта наличия демпинга - основного вопроса антидемпингового процесса.

Принцип многостороннего сотрудничества сторон антидемпингового процесса. Этот принцип предполагает сотрудничество участников процесса на всех его этапах. Прежде всего властей, проводящих антидемпинговое расследование, и поставщиков, экспортеров демпинговых товаров.

Принцип состязательности – один из основополагающих принципов антидемпингового процесса - создает благоприятные условия для выяснения всех имеющих существенное значение для дела обстоятельств и вынесения обоснованного решения. В силу принципа состязательности, стороны, участвующие в антидемпинговом процессе, если они желают добиться для себя наиболее благоприятного решения, обязаны сообщить органам, проводящим антидемпинговое расследование, имеющие существенное значение для дела юридические факты или представить доказательства, подтверждающие или опровергающие эти факты, а также совершить иные процессуальные действия, направленные на то, чтобы убедить компетентные органы в своей правоте.

В соответствии с принципом состязательности, заинтересованные стороны наделены определенными правами, позволяющими им отстаивать свою позицию. Они в частности, имеют право представлять доказательства, заявлять ходатайства, давать объяснения, представлять свои доводы и соображения по возникающим в ходе антидемпингового процесса вопросам.

Принципы антидемпингового процесса играют важную роль в механизме антидемпингового обложения. Их законодательное закрепление в четких формулировках – непременное условие эффективного функционирования нормативной базы таможенно-тарифной политики.

В ряде зарубежных стран существуют специальные законы, предметом регулирования которых являются основы организации внешней торговли и формирования внешнеэкономической политики. В этом случае возможно комплексное, системное закрепление правовых основ внешнеторговой деятельности с учетом принципов социальной, экономической политики и финансового регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никеров Г.И. Административно-процессуальное право США // Государство и право N 12, 1997. – С. 98

Секция № 6

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

INKLUZYWNY KAPITALIZM A SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

Borko H. (WSB-NLY)

Pod wpływem doświadczeń kryzysu finansowego z 2008 r. świat skłonny jest upatrywać remedium w ordoliberalnej ustrojowej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, ukierunkowanej na inkluzywność społeczną. Powód – kraje, które w polityce ustrojowej sięgały do rozwiązań irdoliberlanych, nie doświadczyły tak głębokich następstw kryzysu globalnego, jak kraje zorientowane na neoliberalizm. Poziom aktywności gospodarczej, skłonność do inwestowania, wzrost zdolności wytwórczych poszczególnych gospodarek zależą w sposób oczywisty od stanu rozwoju gospodarczego. Im bardziej otwarta i zliberalizowana gospodarka danego kraju, tym większe jest uzależnienie od otoczenia zewnętrznego, w tym międzynarodowego. Każda gospodarka działa w określonych warunkach otoczenia zewnętrznego, które wywiera wpływ na jej funkcjonowanie.

Z czym kojarzy się pojęcie inkluzywności? Otóż inkluzywny to powszechny, dostępny dla każdego, obejmujący całość zbioru lub obszaru. Odnosząc pojęcie inkluzywny do ustroju gospodarczego mamy na myśli konstytucyjny model ustroju społeczno-gospodarczego (jak w Polsce). Jest to model społecznej gospodarki rynkowej, który można określić jako ustrój równowagi, w którym równoważone są cele gospodarcze i społeczne. Co to znaczy kapitalizm inkluzyjny [1, s. 27]. Inkluzywny to powszechny i dostępny dla każdego, bez wykluczeń, wykluczenia. Czyli chodzi o włączenie tych wykluczonych, bo jeżeli im więcej jest wykluczonych, im większe są dysproporcje społeczne, tym bardziej kapitalizm działa przeciw sobie, ponieważ to masy tworzą popyt. I w związku z tym, jeżeli nie ma popytu, albo jest bariera popytu, to te zgromadzone bogactwo, ucieka się w sferę spekulacji.

Świat finansów jest tutaj uprzywilejowany technologicznie, bo nowe technologie, czyli internet sprzyjają światu finansów. Operacje pieniężne, spekulacje pieniężne realizowane są komputerowo non stop przez 24 godziny, a decyzje w świecie realnym wymagają innego horyzontu czasowego. W związku z tym, mamy z tym kapitalizmem do czynienia, który jest w wielu obszarach przeciwieństwem tego, co występuje pod hasłem kapitalizm inkluzywny. W polskiej konstytucji i w europejskim traktacie jest wyraźnie napisane, że to ma być społeczna gospodarka rynkowa. A społeczna gospodarka rynkowa, to nic innego jak kapitalizm inkluzywny polegający na zapobieganiu wykluczeniu społecznemu. W *„Traktacie ustanawiającym Konstytucję dla Europy*" stwierdza się, że podstawą trwałego rozwoju Unii Europejskiej będzie społeczna gospodarka rynkowa. Idea uznania społecznej gospodarki rynkowej jako modelu ustroju gospodarczego dla Unii Europejskiej została podtrzymana także w Traktacie Lizbońskim [1, s. 35]. Zapisy te świadczą także o dążeniu do inkluzywności przyjętego modelu ustrojowego. Tylko, że druga strona medalu jest taka, że mamy do czynienia z nieco innym spojrzeniem na zapis konstytucji i to chyba zarówno europejskiej, jak i polskiej. W obliczu światowego kryzysu być może konieczna jest inna koncepcja modelu – dzielenia się wartością. Mogą to być rozwiązania prowadzące do inkluzywności, czyli sytuacji, w której biznes zarabia, ale jednocześnie dba o interesy społeczne. Taka społeczna odpowiedzialność biznesu miałaby szerszy wymiar, nie dopuszczałaby do asymetrii w podziale zysku. Bardzo często ponadnarodowe korporacje wykorzystując swoją pozycję narzucają bardzo niekorzystne warunki swoim kooperantom lub zmuszają konsumentów do określonych zachowań. W związku z powyższym koncepcja bardziej symetrycznego podziału wartości i zysków staje się coraz bardziej atrakcyjna. Jednym słowem inkluzja. Wg E. Mączyńskiej [3] - inkluzywny system to taki, który pozwala na optymalizację wykorzystania wszystkich zasobów i umożliwia zmniejszanie różnicy między potencjalnym, czyli możliwym do osiągnięcia poziomem PKB, a jego rzeczywistą wielkością.

Warto zwrócić uwagę na niektóre dane - konferencja w Londynie - Kapitalizm Inkluzywny (27 maja 2014 r.). Otóż kilkadziesiąt osób posiada majątek - jedną trzecią zasobów świata (30 bln dol.). Cytowano alarmistyczne raporty: według *The Economist* 1 proc. ludności świata

ma 43 proc. aktywów finansowych, a 10 proc. najbogatszych - 83 proc.; według MFW od 1980 r. ci najbogatsi powiększyli swój udział w globalnym dochodzie w 24 spośród 26 przebadanych krajów; w USA w tym czasie udział dochodów górnego procentu najbogatszych podwoił się, wracając do poziomu sprzed Wielkiego Kryzysu 1929 r.; w Wielkiej Brytanii, Francji i Niemczech udział prywatnego kapitału w PKB wrócił do poziomu sprzed ponad stu lat; 85 najbogatszych ludzi na świecie zmieści się w jednym londyńskim autobusie i zarządza takim majątkiem jak 3,5 mld mieszkańców ziemi.

Także w Polsce nierówności w dochodach wciąż stanowią newralgiczny problem. W 2016 roku w gospodarstwach domowych poniżej granicy ubóstwa skrajnego (tzn. poniżej poziomu minimum egzystencji) żyło 7,4 proc. osób, czyli o 0,6 punkt procentowego więcej niż w roku poprzednim. Ubóstwo w jeszcze większym wymiarze dotyka dzieci.

Na tym tle rodzi się fundamentalne pytanie o optymalny model kapitalizmu. Jaki ustrój gospodarczy byłby najbardziej dostosowany do wyzwań współczesności? Dotyczy to nie tylko krajów dokonujących transformacji ustrojowej, ale także tych z długą tradycją gospodarki rynkowej. Ustrój gospodarczy jest bowiem jednym z najważniejszych czynników rozstrzygających, czy społeczeństwo będzie ubogie czy bogate. Rządy, decydenci i społeczeństwo zasadniczo nie mogą walczyć z ubóstwem i wykluczeniem społecznym bez analizy nierówności – czy to ekonomicznych, czy społecznych – w obrębie danego społeczeństwa. Dane dotyczące nierówności ekonomicznych są szczególnie ważne przy szacowaniu względnego ubóstwa, ponieważ dystrybucja zasobów gospodarczych może mieć bezpośrednie przełożenie na zasięg i głębokość ubóstwa. Jak wskazuje A. Kubiczek [2, s. 47-48] - miary wieloaspektowe określające jakość i poziom życia mieszkańców szacują poziom rozwoju z większą dokładnością i jednocześnie pozwalają na bardziej wiarygodną prezentację stopnia rozwoju kraju. Miary te bazują na metodach taksonomicznych, dlatego często nazywane są miernikami taksonomicznymi. Najpopularniejszym syntetycznym wskaźnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego wykorzystywanym w ramach Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP) jest Indeks Rozwoju Społecznego (*Human Development Indeks,* HDI) i jego pochodne, m.in.: Wskaźnik Biedy Społecznej, Wskaźnik Ubóstwa (*Human Poverty Index,* HPI); Wskaźnik Zróżnicowania Rozwoju Społecznego ze Względu na Płeć (*Gen-der-Related Development Index,* GDI); Wskaźnik Równouprawnienia (*Gender Empowerment Measure,* GEM).

Spójrzmy na krótki przegląd danych dotyczących wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego w ujęciu globalnym Od trzech lat z PKB rywalizuje też Globalny Indeks Rozwoju Społecznego (Social Progress Index)**,** tworzony przez Social Progress Imperative we współpracy z firmą doradczą Deloitte. W opublikowanej najnowszej wersji Polska utrzymała 27. miejsce. Znaleźliśmy się w tzw. „drugiej" grupie państw, tj. krajów rozwiniętych społecznie. Razem z nami w tej kategorii uplasowało się większość krajów Unii Europejskiej i USA. Lepszą pozycję od Polski w Europie Środkowej osiągnęły Słowenia (19), Czechy (22), Estonia (23) oraz Słowacja (25). Za nami znalazły się z kolei Węgry (32), Łotwa (33) oraz Litwa (35). Zostaliśmy określeni jako kraj, który „ma problem z dostępem do niedrogich mieszkań, tolerancją wobec imigrantów czy chorobami cywilizacyjnymi". Niemcy zostały sklasyfikowane na 14 pozycji, Ukraina – 62; Białoruś – 66: Rosja – 71 pozycja.

W tym kontekście należy spojrzeć na podstawowe problemy dotyczących nie tylko Polski, ale i innych krajów, czyli demografia, bezrobocie i deficyt. To są właśnie problemy gospodarki rynkowej. Zmniejszająca się liczba osób w sferze produkcyjnej powoduje zmniejszone wpływy do budżetu. Z bezrobociem nie radzi sobie w pełni żaden kraj, w wymiarze światowym dotyczy prawie 1 mld osób. Deficyty finansów publicznych są nasilających się zjawiskiem, wyniszczającym poszczególne gospodarki. Narastające nierówności dochodowe tworzą barierę popytu, gdyż problemem nie jest produkcja lecz sprzedaż towaru. W sumie popyt tworzą masy ludzkie a nie wąskie grupy bogatych. Czyli potrzeba zwrócenia uwagi na kapitalizm inkluzyjny z zwiększonym miejscem i rolą klasy średniej.

LITERATURA

1. Borko H., Gospodarki w dobie kryzysu ekonomicznego – spojrzenie retrospektywne, Wyd. WWSE, Warszawa 2016, s. 27-51.
2. Kubiczek A., Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów? [w:] Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 38 (2/2014), s. 47-48.
3. Mączyńska E., Pysz P, Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm, [w:] Ekonomista, nr 2/2014.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В ЛОГИСТИКЕ

Rogozińska-Mitrut J. (AJP Gorzów Wlkp.)

Анализ состояния и развивающих тенденций логистики в развитых странах являются очень важными элементами в программировании экономических, а также организационно-технических мероприятий, как относительно отдельных предприятий, так и относительно более сложных систем. Элементы функционирования логистических процессов часто не соединяют их непосредственно с понятием логистики. Познание решений, которые отвечали бы сегодняшним стандартам, как и умение их применения на практике является важным. К основным развивающим тенденциям можно зачесть: [5, с. 43]

- формирование новых связей в рамках так называемой еврологистики, которая в основном охватывает входящие в состав Евросоюза страны, но оказывает влияние на другие страны, в том числе Центрально-Восточной Европы,
- развитие логистики предприятия, как концепции системного, интегрированного управления процессами

физического течения продуктов, сориентированной на получателя - клиента, и через это укрепление позиции предприятия на рынке, благодаря увеличению его подготовленности, редукции средств, росту производительности,

- возникновение и развитие новых учреждений и хозяйственных объектов, главным предметом действия которые является свидетельство целого комплекса логистических услуг, напр. экспедиционных, транспортных, складских,
- повсеместное применение компьютерной технологии в управлении логистическими процессами, которое характеризует массовость информации, динамический характер, высокие средства и тому подобное. Новые явления и тенденции указывают на необходимость применения новых систем информатики.

Современные развивающие тенденции на практике дифференцированы в отдельных странах, а также в разрезах предприятий и секторах экономики. В связи с этим, это связано с интеграцией логистических действий в современных предприятиях глобальной направленности, а также с частичными действиями малых и средних предприятий.

Логистика, из внимания на сложность вопроса, всегда вызывала большую заинтересованность исследователей предмета, принимающих во внимание хозяйственные процессы, которые происходят в предприятии, потому этот вопрос имеет уже относительно богатую родословную. Разделение фаз и направлений развития логистики: [1, с. 25]

1) фаза старта и пробуждения логистики, основанная в середине пятидесятых годов XX века в США. Логистика была только вспомогательной функцией дистрибуции, которой, при постоянно растущих производственных возможностях и увеличивающихся потребностях рынка, ставились каждый раз высшие запросы, относительно способностей услуг. Прогресс и рациональность, в широко понимаемой сфере дистрибуции, десятки лет оставались далеко за продукцией. Тот период характеризовался очень высокими средствами дистрибуции, и порядка 30-60% общей цены, уплаченной потребителем за конечное изделие;

2) фаза определения теории логистики, а также первые попытки ее применения на практике, основанная в 60-тых годах в США и в начале 70-тых в Западной Европе. В 1961 году в Соединенных штатах Америки появилась первая публикация, касающаяся логистики дистрибуции. Значимое развитие процессов дистрибуции и их интеграция наступила в США в половине шестидесятых годов, под воздействием развивающихся технологий, структурных изменений в транспорте, а также прогресса в отрасли нагромождения и переработки информации. Заинтересованность Западной Европы вопросами логистики наступило позже, но сразу было под значительным влиянием новейшей американской теории, касающейся управления предприятием, логистики бизнеса, которая проявляется в концепции, а также принятия системного подхода, как основы развития логистики, наступили также попытки описания и формулировки концепции маркетинговой логистики;

3) фаза изменений приоритетов и создания основных измерений интегрированной логистики, основанная во второй половине 70-тых годов и продолжающаяся до конца первой половины 80-тых. Этот период характеризовался усиленным ростом значения логистики, которая через новую концепцию и метод управления объяла организационную функцию целого предприятия, а прежде всего, стала приоритетом в сфере организационного и физического течения товаров;

4) фаза динамического развития логистики, как интегрированной концепции управления предприятием и уклада рыночных связей, основанная в конце 80-тых годов, продолжающаяся до сегодняшнего дня. С началом этого периода наступило изменение концепции восприятия логистики, из приносящей рост эффективности и продукции функции управления, превратилась в стратегию, которая нацелена на открытие и формирование новых потенциалов, а также экономическо-рыночных выгод. Рост эффективности предприятия в категории логистики был вынужденным через очень турбулентную экономику перелома XX и XXI века.

Предусматривается, что в следующих годах процесс динамического развития логистики не будет заторможен, и будет составлять основу стратегии предприятия, через соответствующее формирование целей и оснований. Для экспансии фирм в отрасли логистики, большое значение будут иметь четыре основных направления развития, а именно: [1, с. 30]

1) глобализация, дерегуляция и стандартизация, массовая продукция, массовая дистрибуция, стратегии консолидации действий в логистической цепи;

2) индивидуализация преференций, самореализация и плюрализм, разнородность специальных проблем, специфические действия в интересах получателей, стратегии дифференциации, стратегии, сориентированные на индивидуальное решение проблем;

3) рост понимания окружения, экология и общество, дружелюбные окружению продукты, дружелюбная окружению дистрибуция, логистическая система как решение проблем экологии, стратегии, сориентированные на общество;

4) развитие технологий информатики, управление процессами и коммуникация, эластичная продукция, эластичная логистика, стратегии ниш, стратегия оптимизации процессов.

Предприятия, которые приспособятся к упомянутым факторам, будут владеть способностью к быстрому реагированию на изменения, которые происходят в сфере логистики и к выработке собственной полезной стратегии в реализации заложенных заданий.

Логистика является очень важным пространством бизнеса, которое состоит из нескольких стратегических аспектов, называемых принципом 7R (англ.), то есть: [4, с. 30]

- соответствующий товар,
- в соответствующем количестве,
- в соответствующем состоянии/качестве,

- по соответствующей стоимости/цене, должен попасть,
- в соответствующее место,
- своевременно,
- к соответствующему клиенту.

Приспособление стратегии предприятия к принципу 7R позволяет, чтобы обслуживание логистических процессов не генерировало финансовых потерь. В логистических действиях предприятия, кроме самых простых вопросов, связанных с 7R, обязывает еще несколько других принципов, то есть: [4, с. 33]

1. разделение клиентов на группы согласно их потребностям. Категоризация клиентов позволяет фирме дифференцировать предложение услуг (также этих логистических) в зависимости от потребностей клиента и установить, какие продукты из предложения выбраны получателями, а также предусмотреть их прибыльность,
2. приспособление логистических процессов к рынку. Соответствующее прогнозирование, верификация, анализ заказов, а также применение системы и процедур пополнения запасов, позволяет планирование величины заказов и продукции,
3. дифференцирование доступности продуктов. Локализация главного склада имеет большое влияние на время реализации заказов. В этой зависимости, расстояние прямопропорционально времени, чем более длинная дорога к клиенту, тем время ожидания на товар увеличивается,
4. эффективное управление поставщиками. Высокие, и необоснованные запросы по отношению к поставщикам, влекут рост средств, которые поносит фирма. Оптимальное сотрудничество с деловыми партнерами позволяет редуцировать средства и конкурировать на рынке,
5. автоматизация и информатизация логистических процессов. Современные технологии помогают менеджерам эффективно руководить организацией, через введение систем информатики, помогающих управлению, а также идентификации товаров. Система информатики, касающаяся логистики, должна быть совместима с другим программным обеспечением, применяемым в предприятии и сжато подогнана с точки зрения величины. Слишком развитая система может повлечь ухудшение течения информации.

Применение упомянутых аспектов и принципов в предприятии, влечет за собою возникновение стратегии, называемой логистическим управлением, которая через оптимальное использование запасов и редукцию средств, - увеличивает конкурентоспособность фирмы на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Blaik P., *Logistyka*, PWE, Warszawa, 2001. – C. 25
2. Dyczkowska J., *Marketing usług logistycznych,* Difin, Warszawa, 2014.
3. Pisz I., Sęk T., Zielecki W., *Logistyka w przedsiębiorstwie,* PWE, Warszawa, 2012. – C. 30-33.
4. Skowronek Cz., Sarjusz-Wolski Z., *Logistyka w przedsiębiorstwie,* PWE, Warszawa, 2007. – C. 43, 396-398.
5. Szymonik A., Bielecki M., *Bezpieczeństwo systemu logistycznego w nowoczesnym zarządzaniu,* Difin, Warszawa, 2015.

ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛОГИСТИКЕ

Soboń J. (AJP Gorzów Wlkp.)

Поток товаров в логистике предполагает получение материальных благ с природы и проходя через последовательные этапы обработки, транспортировки, обработки и т.д., попадают к конечным потребителям. Лица, ответственные за управление материальными благами, в различных сферах, таких как производство, поставки или дистрибуция, могут способствовать улучшению финансовых показателей и повышать уровень обслуживания клиентов. Для достижения этих целей, важно участие логистики в областях деятельности, в которые могут быть включены, среди прочего транспорт, расположение заводов и складов, управления запасами, складирование, управление информацией, обеспечение возврата изделий или прогнозирования спроса.

Из всех задач, которые должна выполнять логистика, центральное место занимает обслуживание клиента, которое включено к современным принципам маркетингово-логистического менеджмента. Заданием обслуживания клиентов является предоставление клиенту соответствующих товаров, в нужном количестве, в нужное время, в нужном месте и с соответствующей стоимостью. Задачей логистических фирм является стремление к надлежащему уровню обслуживания клиентов, которое основывается на достижении высокого уровня удовлетворенности клиентов при самых низких, из возможных, глобальных тратах.

Транспорт является очень важным в логистике, так как он несет ответственность для перемещения продукции из места их происхождения к местам использования или потребления. Перемещение продуктов требует от логистики, принятия многих решений по таким вопросам, как например, выбор видов транспорта (железнодорожного, морского, автомобильного, внутреннего судоходства, воздушного), выбор перевозчика, способа транспорта и маршрута, отвечать различным требованиям связанных с регуляциями в случае обладания собственного транспорта – появляется потребность эффективно управлять своим флотом транспорта. [1, с. 42]

Другой сферой деятельности в области логистики является управление запасами. Это действие имеет очень большое влияние на финансовые аспекты логистики, так как запасы сырья, деталей и запасов готовой продукции, потребляются не только поверхности сладов, но и капитальные ресурсы. Денежные средства, замороженные в запасах, не позволяют достигать другие цели, поэтому, в логистических предприятиях должен быть учтен контроль состояния запасов, который позволит достичь определенного уровня обслуживания клиентов, принимая во внимание стоимость другой логистической деятельности.

Расположение производственных мощностей и/или складов принадлежат к одним из самых важных решений в логистической деятельности. Владельцы

производственных предприятий, выбирающие места расположения заводов, должны рассмотреть несколько критериев, таких как: [3, с. 55]

– близость к рынку - размещение объектов, близких к рынку продаж, снижает транспортные расходы, для лучшего обслуживания рынка (ближе к клиенту, пунктуальность),

– интеграция с другими подразделениями данной организации - в ситуации, когда завод является частью более крупной организации, его расположение должно обеспечить интеграцию деятельности, с другими подразделениями организации,

– наличие рабочей силы с соответствующей квалификацией:

- профессиональные традиции регионов (шахтеры), квалифицированный персонал,
- трудоустройство работников из других регионов, подготовка кадров;

- наличие социальной инфраструктуры - квартир, магазинов, коммунального хозяйства, системы связи, транспорта,
- наличие транспортных путей: воздушный транспорт, автомобильный, железнодорожный, водный,
- наличие мощности – с целью облегчить приобретение и доставку товаров и услуг,
- наличие инженерных коммуникаций:
  - электроснабжение,
  - газоснабжение,
  - водоснабжение,
  - канализация
  - уничтожение отходов,
  - система связи;
- удобство климатических условий и характеристики местности - геологические характеристики местности, климатические условия: влажность, температура,
- локальные законы -нормы и правила, например, для утилизации отходов, за аренду земли,
- место для расширения - долгосрочные прогнозы всегда предусматривают развитие, должны быть предусмотрены места для этой деятельности,
- требования безопасности - строительство в изолированных местах: строительство атомных электростанций, химических заводов, фабрик взрывчатых веществ,
- стоимость земли - это самые ранние расходы, таким образом, имеют значительный вес.

Желание достичь непосредственной выгоды, не должно заслонять успех долгосрочных планов,

- политическая, культурная, экономическая ситуация, права женщин, религия,
- специальные гранты, местные налоги, экспортно-импортные барьеры. [4, с. 37]

Эффективность, с которой продукт поступает к клиентам, зависит от местоположения компании, потребности в транспорте, способа приобретения материалов и способа дистрибуции.

Прогнозирование спроса, является еще одной областью логистической деятельности. Каждая компания подвержена, в большей или меньшей степени, зависимости от материалов или других компонентов, необходимых для производства, предоставляемыми другими компаниями. В этом случае, очень важны решения касаемо расходных материалов, которые включают в себя: определение цен, контроль качества, графика и другие.

Прогнозирование спроса предназначено для прогнозирования количества продукта, и сопутствующего ему обслуживания потребностей клиентов в данный период, в будущем. Для расчета прогноза спроса сегодня используются методы прогнозирования, к которым можем зачислить, среди прочего, Метод Уинтерса, или Холта, которые позволяют нам прогнозировать будущий спрос на соответствующее количество продукта. Такие исследования могут быть разработаны с использованием различных компьютерных техник, анализа или прогнозов основанных на оценках менеджеров по продажам.

Современные логистические системы являются эффективным и действенным, и это связано с инновационным менеджментом, потому что поток информации должен проходить между: [1, с. 36]

- компанией и ее клиентами, поставщиками и покупателями,
- основными функциональными подразделениями предприятия - маркетингом, производством, логистикой и финансами / бухгалтерией,
- различными сферами логистической деятельности, такими как: обслуживание клиентов, транспортировкой, складированием, обработкой заказов и управлением запасами,
- различными частями каждой из сфер логистической деятельности.

Информационная система предприятия является очень сложной из-за работы компьютерных информационных систем, или очень простой, основанной на устно передаваемой информации между отдельными лицами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Beier F.J., Rutkowski K., Logistyka, Szkoła Główna Handlowe, Warszawa, 1998. C. – 36-42.

2. Blaik P., Bruska A., Kauf S., Matwiejczuk R., Logistyka w systemie zarządzania przedsiębiorstwem. Relacje i kierunki zmian, PWE, Warszawa, 2012.

3. Kozłowski R., Sikorski A., Nowoczesne rozwiązania w logistyce, Wolters Kluwer, Warszawa, 2013. C. – 55.

4. Wasielewska-Marszałkowska I., Spedycja we współczesnych łańcuchach dostaw, CeDeWu Centrum Doradztwa i Wydawnictw, Warszawa, 2015. C. – 37.

5. Wieczerzycki W., E-logistyka, PWE, Warszawa, 2012.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алисеева Т.А. (БИП МФ)

В рамках общей стратегии организации можно выделить ее составляющие, одной из которых является инновационная стратегия.

Модернизация производственных процессов, повышение наукоемкости выпускаемой продукции предъявляют повышенные требования к содержанию политики организаций, стратегии и тактики ее развития. В связи с этим одним из основных условий эффективности деятельности любого хозяйствующего субъекта становится уровень его потенциальной и реальной инновационности. Инновационная стратегия выступает в качестве ключевого звена в организационной стратегии развития организации и представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации.

Содержание инновационной стратегии характеризуется особенностями инновационной деятельности организации и взаимосвязями между основными элементами единой организационной стратегии.

Факторы и условия эффективности инновационной стратегии развития предприятия и формирование инновационной стратегии предприятия предусматривают выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку состояния организационных структур управления нововведениями. Каждая стратегия должна ориентироваться на выявление возможностей диверсификации результатов деятельности организации.

Выбор наиболее эффективной инновационной стратегии основывается на результатах оценки всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведениях различных типов. Реализация этого положения на практике нередко вызывает сложности. Дело в том, что инновационная деятельность, как объект инновационного менеджмента, охватывает все аспекты работы организации и является составной частью любой функциональной или производственной подсистемы. Основными целями организации являются:

- выпуск высококачественных продуктов заданного вида и объема в установленные сроки (совершенствование самих продуктов и технологий их производства, освоение новых изделий и процессов, что позволяет, как минимум не снижать финансовые результаты основной деятельности и сохранять рыночные позиции организации в случае изменения состояния сферы бизнеса);
- повышение эффективности использования научно-производственного потенциала (необходимость рационализации производственных, обслуживающих, управленческих процессов на базе совершенствования функциональных и производственных структур, повышения эффективности использования кадровых, информационных, финансовых, материальных ресурсов, обновления производственно-технической и инженерной базы);
- активная внешнеэкономическая деятельность (наличие научно-технического задела, обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности изделий на мировом рынке и соответственно широкий потребительский спрос);
- обеспечение экологической безопасности производства и устранение отрицательных последствий хозяйственной деятельности (разработка и применение безотходных технологий, видов продукции, экологически безопасных и для производителя, необходимых природозащитных сооружений и т.д.) [1].

Указанные аспекты основной деятельности организации в той или иной степени проявляются в рамках инновационного процесса. Поэтому их целесообразно рассматривать в качестве своеобразных объектов менеджмента при разработке инновационной стратегии.

В практике управления нововведениями используются различные приемы и методы выбора стратегии развития организации. Наиболее рациональным является системный подход. Применение его принципов в разработке инновационной стратегии позволяет выделить в качестве ее основополагающих элементов следующие процессы: совершенствование ранее освоенных продуктов и технологии; создание, освоение и использование новых продуктов и процессов; повышение качественного уровня технико-технологической базы производства; повышение качественного уровня научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы; увеличение эффективности использования кадрового и информационного потенциала; совершенствование организации и управления инновационной деятельностью; рационализация ресурсной базы; обеспечение экологической безопасности инновационной деятельности; достижение конкурентных преимуществ инновационного продукта перед аналогичными продуктами на внутреннем и внешнем рынках.

Основные положения инновационной стратегии отражаются в соответствующей целевой программе, в которой обозначают цели, задачи и этапы реализации на перспективу, взаимоувязанные по срокам, ресурсам и исполнителям.

Предпосылками успешности инновационной стратегии являются конкретные условия, в которых она разрабатывается и реализуется, состояние научно-исследовательского сектора, производственных процессов, маркетинга, инвестиционной деятельности, стратегического планирования и их взаимосвязь как основных производственных элементов, общая стратегия организации, организационная структура управления. Практика показывает, что наиболее важными

факторами эффективности инновационной стратегии являются:

- весь накопленный опыт и потенциал, дифференцированные и специфические компетенции, которые определяют направления и масштабы возможных и потенциально эффективных нововведений;
- гибкие организационные формы, позволяющие сочетать децентрализацию управления, необходимую для эффективного освоения нововведений, и централизацию, необходимую для применения коллективных технологий и постоянного пересмотра организации и функций соответствующих подразделений;
- процессы обучения, обеспечивающие накопление специфических компетенций в результате опыта, анализа внешних факторов и явлений, ассимиляции новых технологий, методов производства и управления;
- методы размещения ресурсов, отвечающие потребностям прибыльных капитальных вложений в данный момент, и создание возможностей для таковых в будущем [1].

Сущность указанных факторов заключается в том, что любые организации вовсе не свободны в выборе инновационной стратегии в прямом смысле. Их «свобода выбора» ограничивается ранее накопленным опытом инновационной деятельности, результатами использования существующих приемов и методов выбора стратегии в целом и отдельных инновационных проектов, профессионализмом менеджеров, отвечающих за принятие решений в инновационном менеджменте, потребителями и возможностями практического применения результатов предполагаемых проектов.

Поэтому для реализации целей инновационной стратегии необходима специализированная организация, способная интегрировать и координировать деятельность функциональных и производственных подразделений в инновационном процессе. Следует также проводить постоянный анализ адекватности и целесообразности существующей структуры рынков, функций, задач, квалификационного уровня персонала в конкретной хозяйственной ситуации, что очень важно для выработки реальных долгосрочных перспектив развития организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляев, Ю.М. Инновационный менеджмент: учебник / Ю.М. Беляев. – М.: Дашков и К, 2016. – 220 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MICROSOFT EXCEL ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Анисимова Ж.М. (БИП)

Microsoft Excel представляет собой мощное, доступное и наиболее популярное средство для работы с электронными таблицами. Это программное средство позволяет комбинировать в одном отчете данные, формулы, графики, предлагает для обработки табличных данных свыше ста математических, статистических и других функций. Благодаря этим возможностям Microsoft Excel является сегодня незаменимым инструментом ведения бизнеса.

В управлении бизнесом ведущая роль отводится анализу результатов производственной и финансовой деятельности предприятия. Именно эта функция может успешно реализовываться с помощью приложения Microsoft Excel, которое в классе информационно-аналитических систем относится к неспециализированным программным пакетам, имеющим аналитические возможности.

Microsoft Excel имеет практически полный набор признаков, отвечающих требованиям, предъявляемым к информационно-аналитическим системам: средства получения данных из операционных СУБД – ODBC и другие по желанию заказчика; развитые средства OLAP, статистического и финансового анализа; широкий набор средств оформления отчетов, базирующийся на компонентах Microsoft Office.

Microsoft Excel обеспечивает анализ данных и подготовку решений на основе экономико-математических моделей. В среде Microsoft Excel можно создавать комплексные информационные технологии для поддержки и принятия решений, основанные на компонентной архитектуре (COM — Component Object Model). В отдельном приложении интегрируются функции обработки различных программ в виде дополнительных пользовательских команд или специальных надстроек, между компонентами поддерживаются стандартные интерфейсы. Информационная технология OLE (Object Linking and Embedded) позволяет включать в приложение Microsoft Excel объекты других приложений Microsoft Office.

Анализ данных в Microsoft Excel выполняется с помощью следующих методов и технологий: фильтрация списков (баз данных) по различным условиям; использование встроенных функций для формирования экономико-математических моделей; подбор параметров модели по заданному значению функционала; многовариантные расчеты и анализ чувствительности модели; подстановка табличных значений параметров в функционал модели; методы математического программирования для решения оптимизационных задач; статистическая обработка экономической информации; графические методы решения экономических задач и представления результатов анализа.

Несмотря на широкое применение Microsoft Excel при решении различных финансово-аналитических

задач, аналитические возможности Microsoft Excel ограничены. Усложнение решаемых задач, особенно с привлечением динамических моделей, требует использования более мощных инструментальных средств расчетов.

Для решения повседневных задач бизнеса может использоваться большой арсенал инструментов, включающий мастера, функции, формулы, графики. Рассмотрим ситуации и проблемы практического применения бизнес-инструментов.

Анализ структуры продаж. Правильная оценка динамики и структуры продаж является основным фактором, позволяющим адекватно реагировать на состояние, как своего бизнеса, так и рынка в целом и своевременно принимать нужные решения. Прекрасным инструментом для оценки вклада каждого наименования товара или услуги в общую сумму дохода служат *сводные таблицы*. Для отражения величины дохода, образованного каждым видом продукции за каждый конкретный период времени, создается формула, использующая *условное суммирование*. В вычислениях участвует также *формула массива*.

Оценка скорости оборота товара. Этот показатель позволяет оценить время, в течение которого этот товар будет продаваться, то есть оценить его жизненный цикл. Для расчета скорости обороты применяется *простая формула*: реальные объемы продаж делятся на прогнозируемое среднее значение. В случае, если реализуются несколько видов продукции через разные каналы сбыта, то для анализа динамики продаж по каждому виду и подсчета общей скорости оборота различных товаров с учетом величины оптовых и розничных продаж используются *каскадные списки*. Этот инструмент, помимо представления общей информации, помогает определить время поступления разных товаров в продажу и периоды пика их реализации. На основе каскадных списков можно создавать *графики*, демонстрирующие скорость оборота и пики продаж сезонных товаров. *Реверсивные каскадные списки* позволяют сравнивать, например, объемы розничной и оптовой продаж.

Обеспечение рентабельности производства. В процессе управления выпуском и реализацией товаров и услуг необходимо знать общую структуру затрат и влияние каждой статьи расходов на рентабельность производства. Решение данной проблемы достигается построением *простой модели*, позволяющей точно рассчитать объем суммарных расходов и необходимый общий и помесячный уровни реализации продукции, обеспечивающий рентабельность производства. Модель включает три *формулы с арифметическими операторами* и три формулы с *функцией ЕСЛИ*.

Календарный график. Для составления временного плана распределения ресурсов, поступления денежных средств, производства продукции и других целей эффективным средством является *автоматически изменяющийся календарный график*. Он создается путем совместного использования *функций И* и *ЕСЛИ*, которые дают возможность отображать нужные значения именно в тех ячейках графика, которые соответствуют временным интервалам, указанным в таблице данных. Применение *условного форматирования* позволяет дополнительно выделить рамкой заполненные ячейки графика. Изменение любых значений в таблице данных влечет за собой соответствующие изменения в календарном графике.

Моделирование состояния рынка. Одним из приемов моделирования могут служить *цепи событий и значений*, основным назначением которых является отображение какого-либо процесса или последовательности значений в зависимости от различных параметров.

Цепи, моделирующие состояние рынка, показывают, какую часть рынка занимает тот или иной продукт в номенклатуре продукции предприятия и по отношению к доле рынка, занимаемой конкурентами. Цепочки строятся с помощью инструментов форматирования и рисования, предусмотренных в Microsoft Excel.

Особая роль при принятии решений в управлении бизнесом отводится диаграммам, как инструментам по исследованию данных и их визуализации. С выходом Office 2016 появились новые возможности наглядного анализа финансовой отчетности. Диаграмма Водопад (Waterfall) может дать наглядную картину прибылей, убытков и баланса при просмотре финансовой отчетности. Показывает, как каждый элемент влияет на рентабельность. Диаграмма Treemap ответит на вопрос, какой продукт в линейке продукции предприятия приносит наибольший доход, чтобы более эффективно позиционировать его на рынке. Гистограммы помогут бизнес-аналитикам увидеть распределение данных о клиентах и использовать их для более эффективного выявления ключевых потребительских сегментов. Диаграмма размаха (Box & Whisker) позволит провести углубленный анализ информации. Новая диаграмма Воронка (Funnel) обеспечит целостное представление о процессе продаж и поможет найти верные направления для улучшений.

Представленный обзор инструментов Microsoft Excel для решения бизнес-задач может быть положен в основу практико-ориентированной подготовки студентов и магистрантов экономических специальностей в области информационных технологий.

БЕНЧМАРКИНГ КАК ФУНКЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Бабошкин Н.Г. (БИП)

Родиной бенчмаркинга считается США. Бенчмаркинг впервые появился в 1972 году. Тогда исследовательская и консалтинговая организация PIMS (воздействие маркетинговой стратегии на прибыль) установила, что для того, чтобы найти эффективное решение в области конкуренции, необходимо знать лучший опыт других предприятий, которые имеют успех в похожих условиях. Цель бенчмаркинга состоит в

том, чтобы на основе исследования надежно установить вероятность успеха предпринимательства. Бенчмаркинг осуществляется в рамках конкурентного анализа и является более детализированной и упорядоченной функцией, чем метод или подход конкурентного анализа.

Использование бенчмаркинга имеет множество направлений, например:

- бенчмаркинг в логистике позволяет быстро и с малыми затратами выявить проблемы ситуации в логистических системах;
- бенчмаркинг рассматривается как способ оценки стратегий и целей работы в сравнении с предприятиями-лидерами, чтобы гарантировать долгосрочное пребывание на рынке.

Польза бенчмаркинга состоит в том, что производственные и маркетинговые функции становятся наиболее управляемыми, когда на своем предприятии исследуются и внедряются лучшие методы и технологии других (несобственных) предприятий или отраслей.

Бенчмаркинг в своем развитии прошел следующий процесс эволюции:

- первое поколение бенчмаркинга интерпретируется как реинжиринг или ретроспективный анализ продукта;
- второе поколение - бенчмаркинг конкурентоспособности - получило развитие как наука в 1976-1986гг. благодаря деятельности фирмы «Ксерокс»;
- третье поколение - бенчмаркинг процесса - развивается в 1982-1986гг., когда предприятия-лидеры качества понимают, что учиться более просто у предприятий вне их сектора или отрасли, чем исследуя конкурентов;
- четвертое поколение - стратегический бенчмаркинг - рассматривается как процесс, направленный на усовершенствование производительности на основе изучения успешных стратегий внешних предприятий-партнеров;
- пятое поколение - глобальный бенчмаркинг, рассматривается как инструмент организации международных обменов с учетом культуры и национальных особенностей процессов организации производства.

Существуют следующие виды бенчмаркинга:

- внутренний бенчмаркинг- бенчмаркинг процесса, осуществляемый внутри организации, сопоставляет характеристики производственных единиц, схожих с аналогичными процессами;
- бенчмаркинг конкурентоспособности - измерение характеристики предприятия и его сопоставление с характеристикой конкурентов, исследование специфических продуктов, возможностей процесса или административных методов предприятий-конкурентов;
- функциональный бенчмаркинг - сравнение определенной функции двух или более организаций в том же секторе;
- бенчмаркинг процесса - деятельность по изменению определенных показателей и функциональности для их сопоставления с предприятиями, характеристика которых является совершенной в аналогичных процессах;
- глобальный бенчмаркинг - расширение стратегического бенчмаркинга, которое включает также ассоциативный бенчмаркинг;
- ассоциативный бенчмаркинг - бенчмаркинг, проводимый организациями, состоящими в узком бенчмаркинговом альянсе;
- общий бенчмаркинг - бенчмаркинг процесса, который сравнивает определенную функцию двух или более организаций независимо от сектора.

Существуют также бенчмаркинг затрат, бенчмаркинг характеристик, бенчмаркинг клиента, стратегический бенчмаркинг, оперативный бенчмаркинг.

Факторы успеха, определяющие процесс бенчмаркинга, классифицируются следующим образом: объективные факторы (жесткие); субъективные факторы (мягкие).

Объективные факторы включают в себя: определение четких границ проекта; соблюдение стандартов качества; принятие во внимание бюджетных ограничений.

Субъективные факторы включают в себя: благоприятный климат для сотрудничества; ориентацию на достижение результата (положительный настрой); осознание важности качества; заинтересованность; творческий подход; этику предпринимательства (бенчмаркинг или его еще называют анализ превосходства - это не промышленный шпионаж).

Концепция бенчмаркинга (анализа превосходства) является вспомогательным средством для сбора информации, необходимой предприятию, чтобы постоянно повышать производительность, качество и быть впереди конкурентов.

Этапы процесса бенчмаркинга. Процесс бенчмаркинга можно разбить на 6 фаз (этапов).

1. Определение объекта анализа превосходства, т.е. устанавливаются те объекты, которые можно использовать при помощи анализа превосходства.
2. Выявление партнеров по анализу превосходства, т.е. определив цели, необходимо начать поиск лучших предприятий. Этот процесс включает следующие шаги:

- беглый обзор. Здесь осуществляют поверхностный обзор имеющихся источников информации, а также собираются уже доступные данные;
- приведение в порядок. Здесь принимая во внимание дальнейшую информацию, подробно описывают имеющиеся на данный момент сведения;
- выбор лучших. Здесь выбирают партнеров, которых сочли подходящими.

1. Сбор информации. Эта фаза включает не только сбор качественных данных, но и изучение содержания труда, процессов или факторов, которые объясняют продуктивность.
2. Анализ информации. Эта стадия выдвигает большие требования к творческим и аналитическим способностям участвующих в процессе анализа превосходства, т.к. анализировать - это не только осознавать сходства и различия, но и понимать взаимосвязи.

3. Целенаправленное проведение в жизнь полученных сведений, а именно, не только внедрение разработанных возможностей улучшения, но и дальнейшее развитие организации предприятия. В данном случае речь идет о том, что они должны служить стимулом для дальнейшего инновационного развития собственной организационной структуры, иначе анализ превосходства обернется стратегией побежденного.

4. Контроль за процессом и повторение анализа. Контроль за процессом при внедрении результатов анализа происходит в двух направлениях:

- первое направление - необходимо следить за развитием установленных оценочных показателей результатов работы предприятий, т.к. то, что еще недавно было наилучшим достижением, скоро станет стандартом или же ухудшится;

- второе направление - необходимо проверять достижение промежуточных целей и соблюдение планов по ресурсам и срокам, т.к. как правило затраты на анализ превосходства после внедрения значительно снижается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю., Толберг В. Б «Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ. Практическое пособие».
2. http://www.marketing.spb.ru
3. www.benchmarking-ci.ru

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКИХ ОТНОШЕНИЙ

Бабошкин Н.Г. (БИП)

Россия и Беларусь являются тесными партнёрами в экономической и политической сфере. Россия и другие постсоветские государства представляют для Белоруссии крайне важный рынок сбыта продукции и источник сырья. Значительный экономический рост Беларуси в 2004—2006 годах во многом был связан с её особыми отношениями с Россией. Россия и Беларусь членами-соучредителями Союзного государства, Таможенного и Евразийского экономического союза, а также осуществляют военное сотрудничество в рамках ОДКБ (на территории Беларуси расположен ряд российских военных объектов). Несмотря на тесную интеграцию, в отношениях между странами периодически возникают осложнения.

В 2013 году товарооборот двух стран составил около 40 млрд. долларов, на Россию пришлось 42,4 % белорусского экспорта и 57,6 % импорта.

Российский рынок достаточно емкий – он потребляет около 2 млн. тонн хлористого калия в течение года, поэтому «Беларуськалий» планирует развивать поставки продукции в Россию по прямым контрактам. В ситуации когда «Уралкалий» фактически остановил отгрузки гранулированных удобрений на рынок России, белорусскому производителю удобрений поступает много предложений о поставках. В 2015 году «Беларуськалий» установил рекорд по отгрузке удобрений – более 1 млн. 40 тысяч тонн. Более 970 тысяч тонн было отправлено на экспорт. Выручка от реализации продукции составила около 3 млн. долларов. По данным РБК, «Беларуськалий» в 2017 году пообещал экспортировать треть объемов 2015 года, не уточняя, пойдут ли отгрузки на склады или потребителям.

В 2014 году в ответ на санкции ряда государств Россия ввела эмбарго на экспорт продовольствия из многих стран (оно было расширено в 2015 году). Под запрет попало продовольствие из соседних с Беларуси членов ЕС (Польши, Латвии, Литвы) и Украины. 11 августа 2014 года Беларуси заявила, что будет пресекать экспорт запрещённых в России товаров через свою территорию. Президент Лукашенко призвал агропромышленные предприятия республики «шевелиться, использовать этот момент и заработать деньги». Однако заработать на эмбарго у Беларуси не получилось. Белоруссия смогла в 2014—2015 годах значительно нарастить физический объем поставок в Россию. Увеличение поставок белорусских продуктов (из попавших под эмбарго) в 2015 году по сравнению с 2014 годом составило:

- говядина свежая и охлажденная — на 17 тыс. тонн (102 млн долларов);
- говядина замороженная — на 6 тыс. тонн (36 млн. долларов);
- молоко, сливки, несгущенные и без добавления сахара — на 23 тыс. тонн (35 млн. долларов);
- молоко, сливки сгущенные или с добавлением сахара — на 24 тыс. тонн (50 млн. долларов);
- сыры и творог — на 31 тыс. тонн (30 млн. долларов);
- яблоки, груши и айва свежие — на 311 тыс. тонн (более, чем в 2 раза, 150 млн. долларов);

Из этих цифр видно, что Беларусь смогла за счет эмбарго нарастить экспорт в Россию, прежде всего, яблок и груш, а также сыров и творога.

Российским властям такое увеличение не понравилось, так как значительная часть белорусских поставок была либо реэкспортом, либо продуктами переработки санкционных продуктов. По словам заместителя Генерального прокурора России Владимира Малиновского, объем поставок белорусских яблок, груш и грибов в 2015 году в 5 раз превысил собранный в этой стране урожай за 2015 год. С этими явлениями российские власти боролись двумя методами:

Досмотр российскими чиновниками белорусских грузов на российско-белорусской границе. С 24 ноября 2014 года появились сообщения о досмотре Россельхознадзором продукции из Белоруссии и Казахстана, в связи с участившимися случаями поставок запрещённых продуктов (Беларусь и Казахстан входят вместе с Россией в Таможенный союз, и их товары официально не должны досматриваться). В ответ Беларусь ввела досмотр грузового транспорта на границе с Россией. В январе 2015 года досмотр вновь был отменён. Однако справиться с реэкспортом запрещенной продукции через Беларусь российским властям не удалось. В декабре 2016 года Россельхознадзор ввел

фитосанитарный режим на реэкспорт растительной продукции из Беларусь.

Запрет на поставки в Россию продукции с *белорусских предприятий, использующих санкционное сырье.* В ноябре 2016 года Россельхознадзор ввел ограничения на поставки в Россию продукции с 13 белорусских предприятий (восьми рыбоперерабатывающих и пяти по производству молочной продукции), использующих сырье из третьих стран.

В итоге заработать на эмбарго Беларуси не удалось: в стоимостном отношении белорусские поставки в 2015 году оказались намного ниже, чем в 2013 году. Стоимость экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья из Белоруссии в Россию (по данным Белстата) составляла по годам: 2013 год— 4 млрд. 660 млн долларов; 2014 год— 4 млрд. 710 млн долларов; 2015 год — 3 млрд. 725 млн долларов.

Более того, 2015 год стал временем резкого падения российско-белорусской торговли. В стоимостном отношении белорусский экспорт в Россию в 2015 году составил 10,4 млрд долларов (в 2014 году 15,2 млрд долларов). Импорт товаров из Российской Федерации уменьшился не так значительно: в 2015 году он составлял 17,1 млрд долларов, а в 2013 году 22,9 млрд долларов.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf
2. https://myfin.by/wiki/term/tamozhennyj-soyuz-eaes
3. http://www.belstat.gov.by/

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕС

Бань А.В. (БИП)

Бизнес-аналитика является основной статьей расходов для многих компаний, которым приходится обрабатывать большой объем критически важных данных. К сожалению, традиционные бизнес-аналитические решения зачастую не справляются со своей задачей ввиду особого характера, большого объема и сложной динамики обрабатываемых данных. Именно поэтому компании вынуждены постоянно расширять набор инструментов бизнес-аналитики, чтобы идентифицировать ценную информацию и вовремя принимать верные решения. Такой комплексный подход требует крупных финансовых вложений как для внедрения программного обеспечения, так и для поддержки аппаратной инфраструктуры. В таких случаях на помощь приходит использование облачных технологий.

В настоящее время крупные вычислительные облака состоят из тысяч серверов, размещенных в центрах обработки данных (ЦОД). Они обеспечивают ресурсами десятки тысяч приложений, которые одновременно используют миллионы пользователей. [1]

Облачные вычисления (англ. cloud computing) – информационно-технологическая концепция, подразумевающая обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему пулу (англ. pool) конфигурируемых вычислительных ресурсов (например, сетям передачи данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам – как вместе, так и по отдельности), которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами или обращениями к провайдеру. [2]

Облачные (рассеянные) технологии (англ. cloud) – это технологии обработки данных, в которых компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как Интернет-сервис. На базе облачных технологий можно создать эффективную адаптируемую ИТ-инфраструктуру, которая быстро и легко приспосабливается к меняющейся ситуации.

Существует несколько моделей развертывания облака: публичное, частное и гибридное облако. [3] От целей и задач компании зависит выбор типа облака.

Публичное облако (public cloud) предназначено для свободного использования широкой публикой. Этот тип облака может находиться в собственности, например, коммерческих, научных и правительственных организаций.

Достоинство публичного облака состоит в простоте настройки, а также низкой стоимости, так как поставщик услуги создает облако, а потребитель настраивает необходимое ему количество ресурсов.

Частное облако (private cloud) – это инфраструктура, которая располагается в пределах одной организации. Данная модель обеспечивает высокий уровень безопасности данных.

Гибридное облако (hybrid cloud) состоит из двух или более типов облаков, которые связываются между собой стандартизированными технологиями передачи данных. Очень часто компании запускают некоторые приложения в частном облаке, в то время как остальные приложения работают в публичном облаке.

Основными моделями обслуживания при предоставлении облачных услуг являются:

- SaaS – Программное обеспечение как услуга;
- PaaS – Платформа как услуга;
- IaaS – Инфраструктура как услуга. [4]

Программное обеспечение как услуга (SaaS, англ. Software-as-a-Service). В данной модели потребитель имеет возможность использовать прикладное программное обеспечение провайдера, работающего в облачной инфраструктуре и доступное из клиентского устройства. Провайдер отвечает за контроль и управление основной физической и виртуальной инфраструктурой облака.

Платформа как услуга (PaaS, англ. Platform-as-a-Service). Данная модель предоставляет потребителю возможность использовать облачную инфраструктуру для размещения необходимого ему программного обеспечения. Контроль и управление основной физической и

виртуальной инфраструктурой облака, в том числе сети, серверов, операционных систем, хранения осуществляется облачным провайдером, за исключением установленных приложений.

Инфраструктура как услуга (IaaS, англ. Infrastructure-as-a-Service) – модель, при которой предоставляется возможность использования облачной инфраструктуры для самостоятельного управления ресурсами обработки, хранения, сетями и другими фундаментальными вычислительными ресурсами, например, устанавливать и запускать произвольное программное обеспечение, которое может включать в себя операционные системы, платформенное и прикладное программное обеспечение.

Из облачных сервисов на первом месте по популярности среди корпоративных заказчиков стоит электронная почта. За почтовыми сервисами следуют облачные системы хранения данных, такие как Microsoft SkyDrive, Dropbox и GoogleDrive, iCloud. На третьем месте по популярности расположились корпоративные порталы – они обеспечивают совместную работу над документами, договорами, заявками и доступ к архивам. Затем идут специализированные сервисы, которые представляет собой аналитическую платформу, предоставляющую пользователям многочисленные варианты обработки больших массивов данных и получения результатов расчета прогнозных показателей. Например, использование облачного сервиса Amazon Elastic Compute Cloud (EC2), которое состоит из трех основных компонентов: модуль загрузки данных, модуль обработки и модуль визуализации. [5]

Преимущества использования облачных технологий:

- Уменьшение операционных рисков. За всё отвечает провайдер услуг.
- Снижение затрат. Отсутствует необходимость покупки лицензионного программного обеспечения, необходимого оборудования;
- Надежность. Уровень надежности современных облачных сервисов постоянно улучшается.
- Гибкость. Использование облачных технологий позволяет вести бизнес из любой точки земного шара.
- Безопасность. Работа в облаке позволяет снизить затраты на безопасность, при том что её уровень будет выше, чем при традиционном варианте развития бизнеса.
- Улучшенное взаимодействие. Работа в облаке позволяет быстрее и проще обмениваться информацией внутри команды, даже если члены команды находятся в разных странах.

Понятно, что использование облачных вычислений намного удобнее. Самым главным недостатком, является полная зависимость от поставщика этих услуг. Фактически предприятие (пользователь) оказывается заложником провайдера сервисов и провайдера доступа в сеть Интернет. Хотя надежность поставщиков облачных вычислений возрастает, для обеспечения надежности и безопасности данных необходимо приложить немало усилий, например, иметь дублирующие каналы связи, дублирующие мощности для возможности переключения на них и, конечно же, подумать о доступности информации и безопасности. Кроме этого, облачные вычисления совершенно не подходят для предприятий, имеющих отношение к государственной и военной тайне.

При использовании облачных вычислений потребители информационных технологий могут существенно снизить свои капитальные расходы, так как эти расходы поглощаются провайдером облачных услуг. Облачные технологии обеспечивают возможность практически мгновенно реагировать на увеличение спроса на вычислительные мощности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Miller, R. Who Has the Most Web Servers? [Электронный ресурс]. - 2012. – Режим доступа : http://www.datacenterknowledge.com/archives/2009/05/14/whos-got-the-most-web-servers/. - Дата доступа: 09.05.2017.
2. Wikipedia, the free encyclopedia [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа : http://www.wikipedia.org/wiki/Облачные_вычисления.
3. Habrahabr [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа : https://habrahabr.ru/company/1cloud/blog/320538/.
4. PC Week/UE [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа : http://www.snt.ua/news/v10.pdf.
5. Amazon web services [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа : https://aws.amazon.com/ru/whitepapers/.

УБЫТОЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ: БАНКРОТСТВО ИЛИ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА?

Болдак А.К. (БИП ГФ)

Одним из условий эффективного функционирования организаций является решение наиболее актуальных экономических проблем. К таким проблемам, прежде всего, следует отнести низкую платежеспособность и убыточность.

Как свидетельствуют данные официальной статистики, согласно финансовым результатам работы за 2016 г. в Беларуси насчитывалось 1 434 убыточных организации. При этом наибольшее количество данных организаций зафиксировано в сельском хозяйстве и промышленности. Вместе с тем их число за год сократилось на 12,8%, а доля убыточных предприятий уменьшилась с 21,7% до 19%. К тому же, за 2016 г. при росте объемов на 9% было получено 171,8 млрд. рублей выручки, а чистая прибыль организаций за год выросла в 1,5 раза до 4,3 млрд. руб. [1].

Следует отметить, что с начала года наблюдался довольно значительный рост чистого убытка и только с осени он стал снижаться относительно соответствующих периодов 2015 г. Полагаем, что на снижение чистого убытка в экономике в большей степени повлияли такие внешние факторы как повышение цен на нефть и укрепление российского рубля,

Следует учитывать и то, что реальный сектор экономики Беларуси имеет доступ к обширному

списку субсидий и директивному кредитованию, которые предоставляются индивидуально и искажают статистику**.** Полных данных по объемам оказываемой частично. Министерство финансов публикует данные о государственной поддержке, предоставленной юридическим лицам из республиканского бюджета.

Указанные показатели существенно выросли в сравнении с предыдущими годами, что связано с усилением экономического кризиса и сопутствующей бюджетной поддержкой реального сектора. В частности, значительно вырос объем бюджетных кредитов, предоставленных государственным предприятиям промышленной отрасли.

Однако статистика Министерства финансов не охватывает всю государственную поддержку экономики. Помимо того, что она формально учитывает лишь часть расходов сектора государственного управления, в ней не отражены налоговые льготы и предоставленные правительственные гарантии. Кроме того, для рекапитализации банков правительство регулярно осуществляет выпуск долговых бумаг, т.е. использует операции, связанные с финансированием дефицита, которые не отражаются напрямую в расходах бюджета предприятий.

Национальный банк Беларуси, который отвечает за обеспечение финансовой стабильности в стране, не единожды указывал, что ухудшение финансового положения предприятий снижает их возможности исполнять свои обязательства по банковским кредитам. Так, уровень долговой нагрузки в экономике составляет 26,5% (имеется в виду платежи предприятий по основному долгу и процентам к ВВП).

Поэтому предприятия, которые ранее массово брали валютные кредиты, оказались в сильной зависимости от обменного курса белорусского рубля, и курсовые колебания 2014-2016 гг. уже привели к значительному росту долговой нагрузки на заемщиков.

Таким образом, для большинства белорусских предприятий, прежде всего государственных по форме или сути, сохраняется высокая угроза банкротства.

Подчеркнем, что эффективное функционирование рыночной экономики невозможно без использования института банкротства. При этом возникновение банкротства предприятий – это неизбежное явление для слабых и проблемных организаций.

Определяя роль института банкротства, следует отметить его важность для защиты имущественных интересов, как собственников, так и кредиторов, а также сохранения организации при временных трудностях. Банкротство включает особый режим управления организациями - должниками, которые имеют долги и не могут их своевременно погасить.

В Беларуси эти механизмы не нашли практического применения относительно убыточных государственных организаций в связи с сохранением за государством подавляющей доли собственности.

К тому же руководство страны в феврале 2017 г. определило отношение к внедрению института доверительного управления на убыточных предприятиях. Полагая при этом, что без доверительных управляющих можно обойтись, так как в стране не хватает даже обычных руководителей и к тому же это может повлечь негативные последствия, в частности попытки рейдерских захватов [2].

Вместе с тем, в Беларуси пока лишь предусмотрено принятие Стратегии повышения эффективности управления государственными организациями, проектом которой предусматривается:

1) разделение функций государства как собственника и регулятора;

2) внедрение корпоративных принципов управления на всех коммерческих госпредприятиях и перевод их на принципы МСФО;

3) классификация всех госпредприятий в соответствии с международными принципами для определения перечня кандидатов на приватизацию и ликвидацию;

4) упрощение процедур приватизации и банкротства;

5) совершенствование системы мониторинга фискальных рисков, генерируемых госпредприятиями, а также масштабов и эффективности господдержки.

В части приватизации предусматривается, что до середины 2017 г. будет проведена классификация всех государственных организаций. На основе ее результатов будет сформирован перечень нестратегических предприятий, которые могут быть приватизированы [3].

Таким образом, низкоэффективные, прежде всего, государственные предприятия, составляющие основу экономики Беларуси, способствуют углублению ее кризисного состояния. Более того, государство, не давая возможности развития института банкротства и оказывая господдержку убыточным организациям, принимает на себя функции антикризисного управления, а, следовательно, и ответственность за результаты их работы.

Полагаем, что именно механизмы банкротства, а не только господдержка должны шире и эффективнее применяться относительно убыточных организаций, прежде всего государственных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовые результаты работы организаций Республики Беларусь в 2016 г. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (официальный сайт) [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/.– Дата доступа: 10.03.2017.

2. Совещание о реализации механизма доверительного управления предприятиями от 7 февраля 2017 г. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www. president.gov.by /.– Дата доступа: 10.03.2017.

3. Проект Стратегии повышения эффективности управления государственными организациями. Совет Министров Республики Беларусь (официальный сайт) [Электронный ресурс].– Режим доступа: http:// government.by/.– Дата доступа: 10.03.2017.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОЦЕНКИ (МСО): СВОД ЕДИНООБРАЗНЫХ ПРАВИЛ ИЛИ КОДИФИКАЦИЯ ОБЫЧАЕВ?

Бортникова И.М. (БИП)

Для проведения профессиональной оценки имущества оценщикам необходимо руководствоваться определенными правилами и использовать специальную для данной области деятельности терминологию, что в совокупности представляет собой своеобразный профессиональный «инструмент» оценщика. Данное обстоятельство ясно осознавали разработчики Международных стандартов оценки, поэтому одной из задач Международных стандартов является обеспечение оценщиков определенным набором средств по проведению оценки имущества. С такой точки зрения Международные стандарты оценки представляют собой весьма значительный документ. Наглядными примерами значимости этого документа являются следующие цифры: четыре ныне действующих стандарта оценки имущества определяют 16 базовых видов стоимости более 30 специальных терминов; 27 статей стандартов посвящены правилам раскрытия оценщиками информации о произведенной оценке и корректному составлению итоговых отчетов; около 60 положений стандартов содержат подробные правила, устанавливающие, какой вид стоимости и соответствующий ему метод вычисления данного вида стоимости следует применять оценщикам при оценке различных имущественных активов [1]. Устанавливаемые стандартами правила представляют собой систему взаимосвязанных норм, которая определяется в первую очередь структурой построения норм каждого из стандартов. Разделы стандартов составлены в определенной последовательности, начиная с указания назначения стандарта и сферы его применения, затем определения терминологии, далее следуют правила, предписывающие определенную последовательность проведения оценки, и методология определения того или иного базового вида стоимости. Самостоятельный раздел каждого стандарта посвящен правилам составления отчета о проведенной оценке. Указанная структура повторяется для каждого из четырех стандартов, что в целом делает Международные стандарты оценки единым сбалансированным и полноценным актом.

Интерес вызывает вопрос, на чем основано сведение правил оценки различных имущественных активов в единый документ. Разработчики МСО при конструировании правил, входящих в стандарты, ставили перед собой задачу выйти на более высокий уровень обобщения, и, абстрагируясь от правил оценки отдельных видов имущественных активов, стремились создать такие нормы, которые подходили бы к оценке многих имущественных активов. В результате включенные в МСО правила носят настолько общий характер, что разработанные стандарты вполне обоснованно можно назвать сводом принципов оценки, т.е. более широких и общих норм.

При формулировании общих принципов оценки разработчики стандартов неизбежно должны были найти ключевые критерии для оценки любых имущественных активов. Таким критерием является «полезность». Как отмечается в разделе 7 введения в МСО, «ключевым критерием для оценки любого недвижимого или движимого имущества является его полезность. Общей целью процедур, используемых в процессе оценки, является определение и количественное выражение степени полезности оцениваемого имущества». «Полезность» имущественного актива является экономической категорией, которая выражается в том или ином виде стоимости. При этом наиболее часто используется понятие рыночной стоимости.

Другим критерием сведения правил оценки в единый документ является признание их разработчиками стандартов в качестве «лучших», т.е. в максимальной степени удовлетворяющих потребностям проведения профессиональной опенки. Признание каких-либо правил в качестве «лучших» осуществляется в ходе работы Международного комитета по стандартам оценки путем обобщения национальной практики оценки государств-членов МКСО. В связи с этим Международные стандарты оценки представляют собой свод единообразных практических правил проведения оценки, созданный путем обобщения различной национальной практики. Но в отличие от национальных стандартов оценки государств-членов МКСО свод правил проведения оценки на международном уровне имеет иной качественный уровень.

Здесь подразумевается следующий подход. Если национальный стандарт оценки есть «лучшая» национальная практика, то международный стандарт оценки не представляет собой лишь лучший из национальных стандартов, а образуется путем обобщения национальной практики оценки разных стран. Точнее говоря, международный стандарт вбирает в себя правила, содержащиеся в различных национальных стандартах оценки, способные, по мнению членов Международного комитета по стандартам оценки, в максимальной степени отражать потребности профессиональной оценки имущества на международном уровне. Так, например, в п. 9.1 введения в Международные стандарты оценки применительно к отчетам об оценке отмечено, что «целью стандартов является установление международных правил, призванных уменьшить или устранить путаницу при использовании отчетов об оценке и способствовать лучшему их пониманию».

Международные стандарты оценки в своей основе не являются кодификацией обычаев и обыкновений в практике оценки. Существенным отличием свода единообразных правил, в основе которого лежит кодификация обычаев и обыкновений в международной торговле, от Международных стандартов оценки заключается в том, что источником формирования правила обычаев и обыкновений является устойчивая обычная практика, а источником формирования правил международного стандарта оценки — «лучшая

практика», которая не обязательно будет являться обычной практикой.

Таким образом, основу Международных стандартов оценки как свода единообразных правил проведения оценки имущества образует не кодификация обычаев или обыкновений в практике оценки, а анализ и обобщение правил, устанавливаемых национальными стандартами оценки имущества членов МКСО.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Володайцев С.В. Оценка бизнеса: Учебник.-М.:000 «ТК Бел-Би», 2003г.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Будницкая Т.А. (БИП МФ)

В современных условиях успех предприятия и его устойчивое финансовое состояние в значительной мере обусловлены возможностью обеспечения уровня затрат, не превышающего среднеотраслевые параметры.

Одним из основных обобщающих показателей деятельности предприятия, в котором отражается степень использования всех видов ресурсов, а также технический уровень производства и качество продукции является себестоимость продукции.

Традиционно, анализ уровня и динамики изменения себестоимости продукции осуществляется с использованием таких показателей, как общая сумма расходов предприятия по смете затрат; затраты на один рубль товарной продукции; себестоимость единицы продукции; себестоимость товарной и реализованной продукции; себестоимость товарной продукции базисного периода.

Общая сумма расходов предприятия по производственной деятельности в разрезе экономических элементов отражается в смете затрат, содержащей все расходы основного и вспомогательного производства, связанные с выпуском товарной и валовой продукции, а также затраты на работы и услуги непромышленного характера (строительно-монтажные, транспортные, научно-исследовательские, проектные и др.) и затраты на освоение производства новых изделий независимо от источника их возмещения [1, с. 205].

Показатель затрат на рубль товарной продукции используется для характеристики уровня себестоимости одного рубля обезличенной продукции. Этот обобщающий показатель себестоимости продукции отражает ее прямую связь с прибылью. Кроме того этот показатель отличается динамичностью и широкой сопоставимостью. Исчисляется он как частное от деления полной себестоимости всей товарной продукции на ее стоимость в оптовых ценах предприятия.

Показатель себестоимости единицы продукции необходим для сравнения уровня затрат одинаковых изделий на разных предприятиях. Он позволяет выявить резервы снижения затрат [2, с. 236].

Себестоимость товарной продукции включает все затраты предприятия на производство и реализацию товарной продукции в разрезе калькуляционных статей. Себестоимость реализуемой продукции равна себестоимости товарной за вычетом повышенных затрат первого года массового производства новых изделий, возмещаемых за счет фонда освоения новой техники, плюс производственная себестоимость продукции, реализованной из остатков прошлого года. Затраты, возмещаемые за счет фонда освоения новой техники, включаются в себестоимость товарной, но не входят в себестоимость реализуемой продукции. Они определяются как разница между плановой себестоимостью первого года массового производства изделий и себестоимостью, принятой при утверждении цен [3, с. 103].

Исходной позицией анализа себестоимости продукции является изучение динамики общей суммы затрат и размера затрат по экономическим элементам. При этом, размер затрат на производство продукции будет варьировать в зависимости от объема выпуска продукции по предприятию, ее структуры, уровня переменных затрат на единицу продукции, сложившихся постоянных затрат.

Затраты на рубль товарной продукции характеризуются универсальным показателем издержкоемкости продукции. Этот показатель может использоваться в любой отрасли и характеризует прямую связь себестоимости и прибыли. Исчисляется издержкоемкость отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах. Издержкоемкость продукции зависит от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и стоимости произведенной продукции.

На общую сумму затрат оказывают влияние объем производства продукции, ее структура, изменение уровня удельных переменных и постоянных затрат, которые в свою очередь могут увеличиться или уменьшиться за счет уровня ресурсоемкости продукции и цен на потребленные ресурсы. Стоимость произведенной продукции, в свою очередь, зависит от объема выпуска, его структуры и цен на продукцию.

Для обеспечения полноты анализа необходимо выявить влияние исследуемых факторов на изменение суммы прибыли путем умножения абсолютных приростов издержкоемкости продукции за счет каждого фактора на выручку за фактический объем реализации продукции отчетного периода по ценам базового периода [4, с. 269].

Наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции приходится на сырье и материалы. Общая сумма затрат по этой статье зависит от объема производства продукции, ее структуры и изменения удельных материальных затрат на отдельные виды продукции. Уровень последних, в свою очередь, зависит от количества расходуемых материальных ресурсов на единицу продукции и средней стоимости единицы материальных ресурсов.

Значимой статьей затрат в себестоимости продукции является прямая заработная плата. Поэтому анализ динамики зарплаты на рубль произведенной продукции, ее доли в себестоимости продукции, изучение факторов, определяющих ее величину, и поиск резервов экономии средств по данной статье затрат имеют большое значение. Общая сумма прямой зарплаты зависит от объема производства продукции, ее структуры и уровня зарплатоемкости изделий, которая определяется трудоемкостью и уровнем оплаты труда за 1 чел.-ч. [3, с. 256].

Анализ прямых затрат дополняется анализом косвенных затрат, которые в себестоимости продукции представлены расходами на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственными и общехозяйственными расходами. Анализ этих расходов производится путем сравнения фактической их величины на рубль продукции в динамике за ряд лет, а также с плановым уровнем отчетного периода. Такое сопоставление показывает изменение их доли в стоимости продукции и характеризует сложившуюся тенденцию – роста или снижения.

Далее определяются резервы снижения себестоимости единицы продукции, основными источниками которых являются: увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия и сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и др.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции на имеющихся производственных мощностях возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется. В результате снижается себестоимость продукции.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий (внедрение новой техники и технологии производства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии сырья, материалов, энергии, заработной платы и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски / А.С. Шапкин. – М.: Дашков и К, 2013. – 544 с.

2. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Бариленков В.И. [и др.]; под ред. В.И. Бариленков. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 414 с.

3. Адаменкова, С.И. Анализ хозяйственной и финансовой деятельности / С.И. Адаменкова. – Минск: Элайда, 2010. – 352 с.

4. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 607 с.

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Бусло А.И. (БИП)

Безработица – социально-экономическое явление, которое стало огромной проблемой для любой страны мира и является актуальной проблемой для общества. В условиях перехода к рыночным отношениям и развития кризисных явлений в экономике не только обострились существовавшие ранее проблемы занятости населения, но и появились новые, связанные с изменением потребностей предприятий в рабочей силе, статусом самого работника, появлением реальной и скрытой безработицы, отсутствием надлежащего учета этих явлений. Все это затрудняет изучение проблем рынка труда, усложняет возможности эффективного противодействия росту безработицы, поддержания занятости, обеспечения социальной защиты граждан.

Безработица в Республике Беларусь начала сильно ощущаться в 2015 году. Основными причинами безработицы явились [3, с.2]:

- введённые санкции против России, тем самым лишив РФ денег и потери основного нашего рынка сбыта;
- падение цен на нефть, что повлияло на многие сырьевые страны, это уменьшило их доход тем самым возможность продавать нашу продукцию;
- увеличение остатков готовой продукции на складе (за 2016 год – 70-80%);
- падение ВВП страны 2,6%;
- дотации в убыточные предприятия;
- тяжелая экономическая ситуация в соседних государствах.

Безработица имеет социально-экономические последствия. Главная «цена» безработицы – невыпущенная продукция. В связи с неучастием определенной части трудоспособного населения в общественном производстве безвозвратно теряется часть потенциально возможного выпуска продукции. Отставание реального ВВП от потенциального значения отражает его потери. Впервые эти потери исследовал и описал известный американский экономист Артур Оукен. Согласно закона Оукена превышение фактического уровня безработицы над естественным на 1% приводит к отставанию фактического объема ВВП от потенциального на 2,5%. В 2015 году отставание фактического объема ВВП составило 54,94 млрд. долларов США, а в 2016 г. – 52,51 млрд. долларов США [1, с.1].

По официальной данным в Республике Беларусь безработица составляет 0,8% или 35,3 тыс.чел., по не официальным – около 6% или 400 тыс. чел. [5, с.1]. Официально низкий уровень безработицы в Беларуси, можно объяснить тем фактом, что многие незанятые граждане не желают становиться на учёт в службах занятости, так как пособие по безработице в эквиваленте составляет 15-20 долларов США, имеет временной фактор и выплачивается только в течение первых шести месяцев. Для получения пособия, безработный обязан принимать участие в социальных

работах, в сборе картофеля на колхозных полях, либо уборка улиц и дворов.

Среди основных направлений по снижению безработицы в Республике Беларусь можно выделить:

1. Привлечение инвестиций в страну, развитие новой отрасли.
2. Помощь развития молодых специалистов.
3. Страхование от безработицы.
4. Снижение пенсионного возраста.
5. Переквалификация работников из сельскохозяйственной и промышленной среды в сферу услуг.
6. Страхование от сокращения.
7. Страхование от неплатежеспособности организации.

Рассмотрим более подробно на примере стран Балтики.

Пособие по безработице выплачиваются лицам, которые приняты на учет в качестве безработных, имеющих в течение 36 месяцев, предшествующих принятию на учет в качестве безработного, не менее 12 месяцев страхового стажа по безработице, прервавшим трудовые отношения на основаниях, дающих право на возмещение по безработице. В течение первых 100 дней пособие составляет 50%, а затем 40% от размера прежней зарплаты. Максимальная продолжительность выплаты пособия составляет 270 дней [2, с.1]. В кассу платят солидарно работники и работодатели. Размер страхового взноса работника составляет от 0,5% до 2,8% выплаченной ему зарплаты, а размер страхового взноса работодателя – от 0,25% до 1,4% фонда заработанной платы. Его размер ежегодно устанавливается советом страховых касс, утверждается правительством с учетом сложившейся конъюнктуры рынка. Если безработица растет, повышаются взносы, и наоборот.

Пособие по сокращению, когда работодатель прерывает трудовые отношения по объективным причинам, выплачивается работникам, которые работали у данного работодателя от 5 до 10 лет, в размере средней зарплаты, более 10 лет – две месячные зарплаты.

Самое главное, что для введения страхования по безработице никаких предварительных ассигнований не надо. В страховой кассе денег еще нет, но после утверждение регламента все работающие становятся плательщиками взносов, а через год появляются первые уволенные безработные, имеющие право на получение страхового возмещения. А на счетах кассы уже накоплено, допустим, около 1% индивидуальных взносов работника, и примерно столько же – от годового фонда зарплаты, т.е. взносов, выплаченных работодателем. Если безработица поднимается до 1%, то кассы имеют возможность выплачивать пособия в размере средней зарплаты. Если безработица увеличивается до 2%, то пособие сокращается до 50%. Но, поскольку многие безработные находят работу раньше срока, абсолютные выплаты уменьшаются, а поступления от взносов растут; следовательно, страховые кассы могут выполнить свои обязательства в отношении всех безработных, даже если уровень безработицы вырастет до 10% [2, с.2].

Как отмечалось выше, бывают обстоятельства, когда работодатель не может выполнить свои обязательства перед работниками в случае своей неплатежеспособности. Но ведь и работодатель застрахован на этот случай – он платил взносы. Поэтому принимает банкротный управляющий, назначаемый страховой кассой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Валовой внутренний продукт // [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://myfin.by/info/valovoj-vnutrennij-produkt. – Дата доступа: 22.02.2017.

2. Скуротович, К.А. Страхование от безработицы – это просто / К.А. Скуратович // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nmnby.eu/news/analytics/6070.html – Дата доступа: 22.02.2017.

3. Состояние рынка труда. Ситуация в сфере занятости и безработицы в Республике Беларусь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie. – Дата доступа: 20.02.2017

4. Формы безработицы // [Электронный ресурс]. – Режим доступа. http://pidruchniki.com/10650913/politekonomiya/formy_ bezrabotitsy. – Дата доступа: 21.02.2017.

5. Ярошевич, А. Впервые за 15 лет безработица в Беларуси может превысить «естественные» 6% / А. Ярошевич // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nv-online. info/by/562/economics/99913/. – Дата доступа: 19.02.2017

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Валович Я.Р. (БИП)

Инфляция – это обесценивание денежных средств. В каждом государстве инфляция занимает важное место в экономике, поскольку её последствия играют серьёзную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства.

Уровень инфляции в Беларуси и за рубежом за последние пять лет:

Уровень инфляции в Украине составил от 99,8% до 124,9%. Мы видим, что он достаточно высок. Можно выделить основные причины:

a) Украина унаследовала от СССР высокорасходную, монополизированную, неэффективную экономику. Такая экономика не могла работать за счёт самофинансирования, и требовала дотаций.

b) Правительство Украины не разработало чёткой программы в экономике и других сферах общества.

c) Увеличенные массы денег и связанные с ним прирост цен, не только не способствовало росту экономики, а наоборот вели к спаду в государстве и росту безработицы.

Чрезмерное затягивание инфляционного процесса на достаточно высоком уровне без ощутимого влияния на экономический рост, привёл к тому, что инфляция приобрела форму стагфляции. Она характеризуется общим застоем в государстве: «Застой в экономике, производстве, социальной сфере».

Военные действия в Украине так же привели к высокому уровню инфляции.

Показатель инфляции в Японии от -0,1% до 2,38% носят определённый характер, так как инфляция приблизилась к нулю. Это может принести вред мировой экономике. Причины дефляции в Японии:

a) Слишком быстрый рост производственных мощностей.

b) Отставание спроса, связанное с неравномерным распределением доходов среди населения и насыщенностью рынка товарами и услугами.

Таким образом, высокий уровень жизни и низкий коэффициент расслоения, не позволяет количественно наращивать спрос в экономике. Однако, в настоящее время, поставлена цель по увеличению инфляции до 2%. Если эти мероприятия дадут результат, то Японские компании получат неограниченный источник бесплатных кредитов, а следом за этим восстановят производство и внутреннее потребление, вырастут экспорт, прибавка зарплаты приведёт к постепенному росту потребления.

Инфляция в США (0,03% - 1,74%) привела к повышению потребительских цен, возникшая из-за удешевления цен на сырьё, в частности нефти и электроэнергии. Кроме того, снижение цен способствовало в период кризиса резкое уменьшение платёжеспособности граждан. В условиях отсутствия доступных кредитов, у большинства не хватало средств, для приобретения новых товаров. Компании вынуждены установить на свою продукцию дополнительные скидки и распродажи.

Показатели по инфляции в ФРГ 0,19% - 2,04% обусловлены причинами роста экономики, что являет собой большой приток инвестиций (особенно в области строительства), а также увеличению внутрепотребительского спроса – он вырос на 2%. Хотя большинство немцев настроены против мигрантов (около 80% жителей), беженцы тоже вложили свою лепту в рост экономики. Выплаты, которые Германия предоставляет иммигрантам воюющих стран, тоже были потрачены на внутреннем рынке ФРГ. Так же улучшение экономической ситуации содействовал относительно низкий уровень инфляции и безработицы.

Существующая инфляция в Республике Беларусь, которая варьируется от 10,58% до 21,78%, наносит вред её экономике, искажают её активную статистику. Рост цен обгоняет доходы населения, фактически снимают дополнительный инфляционный налог, ведь зарплату все равно «подтягивают» с опозданием. Инфляция позволяет «рисовать» прибыль. В такие времена государственный бюджет отображает хорошие показатели. Некоторые предприятия при формировании цен, отображают огромную прибыль: стоимость конечной продукции формируется сейчас, а материалы могли бы быть куплены полгода назад по прежним ценам. С прибыли берут налог, что отображает высокую доходность государства по налогам. При таких показателях, искусственно отображается прибыль и рентабельность.

Уровень инфляции в Беларуси, можно попытаться снизить следующими способами:

1) Нужно обязательное сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации.

2) Увеличивать налоги. Но, если увеличивать налоги – это приведёт к краткосрочному эффекту, в долгосрочном плане такая политика приводит к подрыву стимулов к труду и инвестированию, замедление экономического развития, а следовательно и сокращение поступлений в государственный бюджет. Тем более налоги сами провоцируют инфляцию. Но в тоже время, сокращение расходной части бюджета, довольно болезненно в социальном плане. Если сократить финансирование медицинских учреждений, то не будет возможности усовершенствования медицинского оборудования и его обновления. Возможность установления цен на какие-либо медицинские услуги, что приведёт к повышенной смертности, так как не у всех будет возможность оплачивать их.

Так как уровень инфляции растёт ежегодно, это приводит к падению государственного бюджета страны, в следствии чего повышается стоимость товаров и услуг. А зарплаты уменьшаются, ведь государство не в силах обеспечить заработную плату в соответствии с увеличением уровня инфляции. Из-за этого в стране разгораются конфликты между государственными органами и населением. Нужно так же отметить, что рост инфляции имеет в себе как положительные качества (ускоряет платёжный оборот, удешевляет кредиты, способствует активизации инвестиционной деятельности и росту производства), так и недостатки (существенная опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля).

ЛИТЕРАТУРА

1. https://www.statbureau.org/ru/japan/inflation
2. https://www.statbureau.org/ru/germany/inflation
3. https://www.intex-press.by/2017/01/10/za-2016-god-inflyatsiya - v- belarusi-sostavila-10-6/

МЕТОДИКА ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ворошина Е.В. (БарГУ)

Формирование экономического и инновационного потенциалов Республики Беларусь, соответствующих стратегическим установкам ее развития, требует изменения качественных и количественных показателей функционирования предприятий реального сектора экономики. При этом должна быть решена проблема финансирования предприятий, которые постоянно сталкиваются с недостаточным количеством финансовых ресурсов для ведения своей деятельности, их высокой стоимостью и труднодоступностью, что затрудняет

возможности модернизации предприятий и внедрения инноваций.

В 1998 году Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1739 с целью усиления государственной поддержки инновационной деятельности создан Белорусский инновационный фонд, основной целью которого является поддержка инновационных производств.

Основные задачи и направления деятельности Белинфонда: финансовая поддержка инновационных проектов на возвратной основе; финансирование промышленного освоения результатов исследований и разработок, высокоэффективных изобретений, имеющих важное народнохозяйственное значение; содействие созданию и освоению наукоемкой продукции и новейших технологий; содействие созданию и развитию в стране производств, основанных на новых и высоких технологиях; поддержка развития инфраструктуры рынка технологий, научно-инновационного предпринимательства; привлечение иностранных инвестиций; проведение выставок, ярмарок научно-технической продукции, семинаров, конференций, симпозиумов и других научно-практических мероприятий; финансовая поддержка информационного обеспечения инновационной деятельности, издание научно-технической и научно-методической литературы [1].

В Республике Беларусь в сфере финансирования инновационной деятельности на данный момент складывается не достаточно благоприятная обстановка для инновационного развития. Об этом свидетельствуют представленные ниже статистические данные.

Число организаций, осуществлявших технологические инновации, в Республике Беларусь в 2010 году составило 324 единицы, 2011 году – 443 единицы, 2012 году – 437 единиц, 2013 году – 411 единиц, 2014 году – 383 единицы, в 2015 году – 342 единицы [2, с. 382].

Затраты на технологические инновации в 2010 году составили 2793,3 млрд. руб., 2011 году – 8763,7 млрд. руб., 2012 году – 7937,5 млрд. руб., 2013 году – 9986 млрд. руб., в 2014 году – 10281,9 млрд. руб., в 2015 году – 10616,7 млрд. руб. [2, с. 388].

Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции составил в 2010 году – 14,5%, в 2011 году – 14,4%, в 2012 году – 17,8%, в 2013 году – 17,8%, в 2014 году – 13,9%, в 2015 году – 13,1% [2, с. 392].

Внутренние затраты на научные исследования и разработки в 2010 году составили 1140,6 млрд. руб., в 2011 году – 2081,9 млрд. руб., 2012 году – 3537,8 млрд. руб., 2013 году – 4372,3 млрд. руб., в 2014 году – 4073,1 млрд. руб., в 2015 году – 4495,4 млрд. руб. [2, с. 384].

Обеспечение доступности финансовых ресурсов для белорусских предприятий является одной из первоочередных задач Правительства Республики Беларусь. Современный финансовый рынок предлагает как традиционные, так и новые для Республики Беларусь источники привлечения средств: процентные свопы, процентные опционы «кэп», «фло» и «коллар», своп-опционы, кредитные свопы и т.д. Перечисленные инновационные формы привлечения средств активно используются в развитых зарубежных странах.

Использование более совершенных форм финансирования инновационной деятельности предприятий в Республике Беларусь требует: разработать юридическую базу для эффективного использования финансовых инноваций мирового финансового рынка; развивать и совершенствовать белорусский рынок заимствований для увеличения предложения кредитных ресурсов и покрытия имеющегося спроса; развивать инфраструктуру финансового инжиниринга инновационных продуктов в тесной связи с риск-менеджментом инноваций финансового рынка; совершенствовать грамотность предприятий реального сектора экономики в области финансовых инноваций.

Привлечение любого источника финансирования деятельности инновационного предприятия должно основываться на оценке его доступности и эффективности использования. На основе систематизации отечественных и зарубежных исследований в области выбора источников привлечения финансовых ресурсов предлагается целостная методика выбора источника финансирования деятельности инновационного предприятия. Даная методика позволяет обеспечить эффективное управление финансовыми ресурсами в условиях их ограниченной доступности, включает алгоритм, состоящий из следующих шагов: 1) выявление потребности в финансовых ресурсах; 2) оптимизация и минимизация потребности в финансовых ресурсах (поиск внутренних резервов, пересмотр расходов); 3) характеристика потребности в финансовых ресурсах с точки зрения объема, периода возникновения, срока привлечения и целевого назначения с учетом проведенной оптимизации и минимизации; 4) анализ внешних источников финансирования с точки зрения условий их привлечения (оценка доступности для предприятия); 5) разработка плана мероприятий по обеспечению доступности источников финансирования; 6) характеристика внешних источников финансирования с точки зрения объема, периода, сроков привлечения и целевого назначения; 7) создание рейтинга источников финансирования; 8) сопоставления потребности в финансировании с доступными источниками привлечения финансовых ресурсов; 9) принятие предварительного управленческого решения по вопросу выбора источников финансирования; 10) проверка результативности полученного управленческого решения в области выбора источников финансирования на основе критерия финансовой устойчивости и рисков ее изменения; 11) принятие окончательного управленческого решения по вопросу выбора источников финансирования.

Шаги 3–10 могут быть пройдены несколько раз, если получаемое управленческое решение не удовлетворяет необходимым параметрам (полное или частичное покрытие потребности в финансовых ресурсах и (или) итоги проверки результативности полученного предварительного управленческого решения) [3, с. 265].

Цикличность алгоритма дает возможность принимать максимально эффективные решения в области

выбора источников финансирования, так как позволяет осуществлять возврат на начальные этапы методики в случае получения неудовлетворительного управленческого решения. Универсальность методики заключается в возможности ее применения любым предприятием вне зависимости от организационно-правовой формы, географического положения и отрасли.

Таким образом, реализация предложенной методики выбора источников финансирования в практической деятельности инновационных предприятий Республики Беларусь позволит повысить эффективность их деятельности и улучшить конкурентную позицию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусский инновационный фонд. – Режим доступа : http://www.scienceportal.org.by/cooperation/finance/innovation – Дата доступа : 14.03.2017.

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016. – Минск : Республиканское унитарное предприятие «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2016. – 519 с.

3. Немыкина, О. С. Методика выбора источников финансирования деятельности компаний на основе критериев доступности и эффективности / О. С. Немыкина, Л. С. Гринкевич // Бизнес в законе. – 2011. – № 1. – С. 263 – 266.

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОКОННОЙ КОМПАНИИ ООО «ЕВРОФАСАД СЕРВИС»

Гайдук А.О. (БИП)

Информационная технология - это совокупность методов, способов и программно-технических средств, объединенных в технологическую цепочку, которая обеспечивает выполнение информационных процессов с целью повышения их надежности и оперативности и снижения трудоемкости ходу использования информационного ресурса.

Информационные технологии в сфере бизнеса получают все большее распространение, растет количество компаний, заинтересованных в создании собственных интернет-представительств, сервисов и ресурсов в глобальной сети. Никто не может игнорировать новые технологии, широко распространяющиеся в нашей жизни, не говоря уже о той непосредственной выгоде, которую из них могут извлекать потребители уже сегодня. Результаты этих усилий уже воплощаются в реальных проектах.

Компания «Еврофасад Сервис» занимается изготовлением окон из дерева и окон ПВХ с 2002 года. Проверенные временем материалы, опытные сотрудники, современное автоматическое оборудование и последние разработки программного обеспечения в области оконной индустрии, позволяют предприятию изготавливать продукцию высокого качества на собственном производстве.

ООО «Еврофасад Сервис» сотрудничает со многими строительными организациями Республики Беларусь и Российской Федерации, устанавливает свою продукцию в жилые, общественные и производственные здания.

Недостатками системы КАС «Бизнес Люкс», которая используется на ООО «Еврофасад Сервис» являются следующие:

Полная зависимость от продуктов Microsoft.

Отсутствие возможности разностороннего анализа, так как информация предоставляется в виде сводных отчетов установленной формы и детализировать ее произвольным образом невозможно;

Низкая оперативность предоставления информации, поскольку на подготовку, сбор и сведение данных требуется много времени;

Риск получения недостоверной информации, так как иногда подразделения стремятся показать состояние лучше, чем есть на самом деле, особенно если от этого зависит их финансирование.

Несогласованность информации и сложность получения консолидированной отчетности из-за отсутствия общей методики учета в подразделениях (например, отсутствует единый классификатор номенклатуры, план счетов или схема проводок).

Моральное устаревание программного продукта.

Таким образом, исследование информационно-технического обеспечения управления персоналом на предмет существующей автоматизированной информационной системы показало:

1 Наличие автоматизированного документооборота.

2 Наличие собственного специализированного программного обеспечения, помогающего автоматизировать часть работ специалиста.

3 Наличие в отделе профессионального развития персонала специализированного программного обеспечения.

Из всего перечисленного следует, что для эффективной работы системы управления персоналом важно создать на предприятии единую автоматизированную сеть ПЭВМ, предусматривающую взаимный обмен кадровой информацией между всеми уровнями управления персоналом на базе современных средств передачи данных.

В целях совершенствования управления предприятием ООО «Еврофасад Сервис» предлагается внедрение программы «1С Комплексная автоматизация 2», которая совместит в себе как управление финансами, так и персоналом. 1С Комплексная автоматизация 2 – это многофункциональное прикладное решение, обладающее широкими возможностями для ведения управленческого, бухгалтерского и налогового учета на предприятиях различных сфер деятельности.

Прикладное решение «1С: Комплексная автоматизация 2» позволяет построить современную систему учета с высокой степенью детализации затрат, определить показатели управления и ответственности

пользователей в рамках единого информационного пространства.

Использование инструментов прикладного решения позволяет обеспечить слаженную работу подразделений как внутри организации, так и с внешним окружением (клиенты, поставщики, конкуренты).

Выгоды от внедрения программного продукта примерно составят 18,7 тыс. руб. Чистая прибыль по проекту примерно составит 15,478 тыс. руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт оконной компании ООО «ЕвроФасад Сервис» [Электронный ресурс] / ООО «ЕвроФасад Сервис». – Режим доступа: http://evrofasad.by. – Дата доступа: 18.02.2017.

2. Официальный сайт ООО «1С» [Электронный ресурс] / ООО «1С». – Режим доступа: http://v8.1c.ru. – Дата доступа: 01.03.2017.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Галицкий А.И., Криворотько Ю. В. (БИП)

Понятие государственно-частного партнерства (ГЧП) довольно широко распространено в кругу государственных деятелей, законодателей, представителей бизнеса и экспертов в Беларуси. Последние события в белорусской экономике и финансах ярко показывают, что роль ГЧП становится еще более востребованной и срочной. Это вызывает несомненный интерес среди ученых, практиков, экспертов в исследованиях опыта ГЧП как в странах ЕС, так и в постсоветских странах для использования всего положительного в развитии инфраструктур и лучшего предоставления общественных услуг.

В условии рецессии Беларусь сталкивается с проблемами, одной из которых является потребность в капиталовложениях в современную инфраструктуру при очень ограниченных возможностях традиционного бюджетного финансирования. При этом тенденция к сокращению бюджетного финансирования прослеживается уже в последние годы. Согласно инфраструктурному плану правительства, доля инвестиций в инфраструктуру к ВВП сокращается каждый год. Если в 2006 этот показатель составил 1,2% , то в 2014 – 0,8 %. Это указывает на потребности поиска новых механизмов финансирования инфраструктурных проектов. Эти механизмы должны улучшить уровень жизни населения и обслуживание общественных потребностей на уровне социальных стандартов по сравнению с прошлыми годами. В долгосрочной перспективе до 2020 потребности в финансировании для создании средств инфраструктуры оценены в 17,9 млрд. долл. США, а с 2021 до 2030 - $50,5 млрд. долл. США [1]. При этом среднегодовой разрыв между инвестиционными потребностями в инфраструктуру и возможностью традиционного бюджетного финансирования, в течение 2016-2020 г.г. планируется в размере 1,57 млрд. долл. США, а в течение 2021-2030 - 2,41 млрд. долл. США [1].

В этих условиях у белорусского правительства не остается никаких других путей финансирования разрыва инфраструктурных объектов, как использование ГЧП. Это обстоятельство может свидетельствовать о том, что ключевые факторы успеха ГЧП выступают актуальными для Республики Беларусь.

В настоящее время в Беларуси в качестве пилотных проектов отобрано только 7 из 63 представленных, из них 2 дорожной инфраструктуры, 2 энергетической инфраструктуры и 3 социальной сферы [1]. Общий размер инвестиций в эти проекты составляет 1,1 млрд. долл. США и охватывает около 27% потребностей национального инфраструктурного плана Республики Беларусь на 2016 – 2030 годы. Все это придает существенный оптимизм в развитии инфраструктуры посредством ГЧП.

В последние годы в исследованиях ряда ученых по вопросу преимуществ и недостатков ГЧП в европейских странах выдвигаются аргументы «за» и «против» [2]. Аргументы «за» и «против» ГЧП распределены по четырем главным группам схемы функционирования партнерства: Финансирование капитальных вложений (строительство); эксплуатация и управление объектом ГЧП; Финансовое воздействие ГЧП; Политические и социальные последствия ГЧП

Как форма финансирования капиталовложений ГЧП может принести дополнительные ресурсы для строительной инфраструктуры. В связи с тем, что инвестиционные партнеры по проектам связаны контрактами, увеличение стоимости строительства и задержки во вводе существенно ограничены. Контрдоводы подчеркивают преимущества финансирования путем государственных заимствований перед частным финансированием. К ним также относят опасение потерь прибыли подрядчиков и трансформации в дополнительные расходы проекта.

По группе эксплуатация и управление ГЧП, рыночные стимулы находятся в основном на положительной стороне ГЧП. Однако, в случае если проект ГЧП входит в круг естественных монополий, то конкуренция за общественные продукты и услуги здесь вряд ли может возникнуть. Так же трудно оценить проекты ГЧП на стадии эксплуатации методом сравнения и редких методик оценок. Необходимо придать много усилий правительственной стороне для развития его способностей к регулированию и контролю на стадии эксплуатации и управления объектом.

Мнения о финансовом воздействии ГЧП также разделены. Если правильно управлять ГЧП, то на первый план выдвигаются долгосрочные последствия финансирования инфраструктурного проекта что может оптимально и безболезненно распределить риски между сторонами. К негативному аргументу относят краткосрочные финансовые цели ГЧП, которые могут определять бюджетные решения, однако при этом «замаскировать» будущее финансовое бремя в государственном бюджете.

И наконец, мнения относительно политических и социальных последствий. Построение новой инфраструктуры посредством ГЧП способствует экономическому росту и развитию страны, и при этом ограничивает использование старых методов управления в государственных предприятиях. Аргументом «против» является формирование в ГЧП устойчивого потока доходов частному сектору, что ограничивает бюджетную свободу действий. Часто это происходит менее прозрачно, по сравнению с прозрачностью в процессе управления государственным предприятием. Следует отметить и другой негатив ГЧП: в развивающихся странах, со слабыми государственными институтами власти, потоки инвестиций обычно создают высокий уровень коррупции.

Однако не следует забывать, что правительства также много познают из сотрудничества с частным сектором. Преимущества новых методик государственного (общественного) управления формируют не только лучшую практику в управлении, но и косвенно воздействуют на действия правительств разных уровней. Работая со схемами ГЧП, центральные правительства и местные органы власти вынуждены лучше определять свои собственные сервисные требования, разработать новые методы оценки стоимости, ввести заключение контракта и контроль методов, и т.д. Многие из этих методов были адаптированы из частного сектора, а также были развиты в соответствии со схемами партнерства бизнеса и власти.

Несмотря на аргументы «за» и «против» дебаты вокруг ГЧП все еще продолжаются. После длительной рецессии во многих развитых странах доверие к частному сектору стало возрастать, а негативное влияние на ГЧП стало заметно угасать. Растущая враждебность к частному сектору может быть полностью изменена, путем введения новых финансовых, регулирующих и процедурных методов. Стало широко известным, что ГЧП может быть более крепким механизмом в предоставлении общественных услуг, который сопровождается прозрачными методами составления бюджета, эффективной закупочной деятельностью, использованием оценки соотношения цены и качества, введением лимитов на обязательства по ГЧП, учета по методу начислений в общественном секторе экономики. Однако, эти сложные методы финансового менеджмента в общественном секторе экономики будут работать эффективно при условии, если в стране будет развита институциональная среда ГЧП и политическое и управленческое окружение будет в состоянии использовать эти методы эффективно. Следует также осознавать, что ГЧП не чудодейственное средство, и процесс его развития занимает определенное время, но в итоге, это может значительно улучшить количество и качество общественных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственно- частное партнерство. Реализуемые проекты. http://www.pppbelarus.by/projects/ongoing/ (доступ 17.12.2016)

2. Peteri, G. “PPP: past, presence and prospects”[ГЧП: прошлое, настоящее и перспективы], 9 October, 2016 http://publicgoods.eu/ppp-past-presence-and-prospects (доступ 17.12.2016)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ

Гармаза Е.А. (БИП)

Основными направления деятельности любой организации в Республике Беларусь и за рубежом является получение прибыли за счет удовлетворения потребностей населения в той или иной сфере деятельности. Достижению поставленных перед фирмой целей и задач способствует эффективная стратегия развития, направленная на постоянное совершенствование деятельности: модернизацию основных фондов, расширение ассортимента выпускаемой продукции или оказываемых услуг, внедрение инноваций. Зачастую для реализации вышеперечисленных мероприятий используются заемные средства – кредитные вложения.

Кредитными вложениями в основной капитал являются ссуды, выделяемые банковскими учреждениями предприятиям и организациям, преимущественно на долгосрочной основе.

Важно отметить, что государство активно участвует в процессе кредитных вложений двумя способами: инвестируя в государственный сектор и предоставляя займы или субсидии. Большая часть денег тратится на развитие инфраструктуры, остальное - на расширение или реорганизацию предприятий, на их строительство и так далее [1].

В период с 2002 по 2011 год темпы роста кредитных вложений в основной капитал были высокими и часто измерялись двузначными числами. В 2012 году, после валютного кризиса пять лет назад, кредитные вложения в основные фонды вновь снизились. Рост инвестиционной активности в 2013 году, когда кредитные вложения в основной капитал увеличились на 9,3%, носил в основном формальный характер. Как пояснил тогда министр экономики, этот результат был достигнут путем отражения статистической информации.

Уже в 2014 году кредитные вложения в основной капитал сократились на 5,9%, в 2015 году - на 17,5%, а в январе-июле 2016 года - на 20,6% [2].

Однако управление процессами кредитных вложений в основной капитал белорусских предприятий на современном этапе сопровождаются рисками, значительно ухудшающими состояние экономики как на уровне предприятия, так и на уровне государства.

Стоит отметить негативные тенденции использования кредитных вложений в основной капитал белорусскими организациями, которые отражены в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг.:

- неэффективная система распределения финансовых ресурсов в экономике и высокие процентные ставки по нельготным кредитам в национальной валюте. Гарантированная государственная поддержка отдельных секторов экономики и крупных организаций не стимулирует их к повышению эффективности

использования вложенных средств. Директивное кредитование одних и дискриминация других субъектов хозяйствования в доступе к льготным кредитным ресурсам сдерживают развитие бизнеса в перспективных секторах экономики;

- низкая отдача от инвестиций в основной капитал, в том числе в связи с их нерациональной технологической структурой – большая часть ресурсов по-прежнему направляется на выполнение строительно- монтажных работ;
- недостаточный объем привлечения прямых иностранных инвестиций вследствие несовершенства законодательства и правоприменения в сфере инвестиционных отношений, формирующего инвестиционный климат;
- закредитованность субъектов хозяйствования вследствие дефицита собственных оборотных средств для обеспечения текущей деятельности и модернизации производства, низкого уровня привлечения инвестиций в акционерный капитал [3, с. 9].

Таким образом, белорусские предприятия не всегда смогут эффективно управлять процессами кредитных вложений в основной капитал и причиной этому является не только политика предприятия, но и экономическая ситуация в стране. Многие организации Республики Беларусь в 2015-2016 гг получали отрицательные показатели чистой прибыли и использовали кредиты на погашение задолженностей перед государством, поставщиками и работниками.

Основными направлениями совершенствования эффективности управления процессами кредитных вложений в основной капитал белорусских организаций является разработка стратегии финансового оздоровления предприятий, сведение привлеченных кредитных средств к минимуму, использование преимущественно долгосрочных кредитных вложений, а также использование других форм инвестирования: лизинга, проектного финансирования, долгосрочного инвестирования и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в основной капитал – это один из способов извлечения прибыли. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://biznesluxe.ru/works/investicii-v-osnovnoj-kapital-eto-odin-iz-sposobov-polucheniya-pribyli/. Дата доступа: 13.03.2017;

2. Бизнес-журнал «Дело». В 2016 году в Беларуси наблюдается рекордно низкая инвестиционная активность. – [Электронный ресурс]. 22 августа 2016 – Режим доступа: http://delo.by/news /~shownews/ 10665. - Дата доступа: 13.03.2017;

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг.

СЕБЕСТОИМОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ - РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Голубева Т.В. (Смоленский филиал РАНХиГС)

В прикладной экономике сельскохозяйственных организаций основным показателем, отражающим движение затрат, является себестоимость продукции [4, с.41]. Исчисление себестоимости необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию; исчисления национального дохода в масштабах страны; расчета экономической эффективности внедрения новой техники, технологии, организационно-технических мероприятий; обоснования решения о производстве новых видов продукции и снятия с учета устаревших. Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях производится в следующих целях: - установления уровня безубыточной цены; - контроля затрат на производство (предупреждение потерь в результате неоправданного роста себестоимости); - определения эффективности проектируемых и осуществляемых технологических, организационных и агрозоотехнических мероприятий по развитию и совершенствованию производства; - расчета прибыльности (рентабельности, доходности) продукции (работ, услуг) [3, с. 46].

Себестоимость характеризуется величиной затрат в денежном выражении на производство конкретных видов выпущенной (валовой) продукции и на ее калькуляционную единицу. Под затратами как учетно-экономической категорией понимают выплаты в денежной форме, связанные с приобретением ресурсов (материальных, нематериальных, трудовых, финансовых), которые потребляются в ходе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности организации и аккумулируются в отчетном периоде в виде активов либо в виде расходов [2, с.71]. Традиционно для целей управления затратами применяется группировка их по двум признакам: экономическим элементам и калькуляционным статьям [6, с. 718]. Экономические элементы затрат – это укрупненная группировка затрат по элементам, предусматривающая объединение отдельных затрат по признаку их однородности, безотносительно к тому, на что и где они произведены.

Формирование затрат на производство, включаемых в себестоимость выпущенной продукции, осуществляется в сельскохозяйственных организациях по следующим элементам: - материальные затраты; - затраты на оплату труда; - отчисления на социальные нужды; - амортизация; - прочие затраты [5, с. 12]. Экономически обоснованная классификация производственных затрат позволяет выявить объективно существующие группы затрат, процессы формирова-

ния издержек и взаимоотношения между их отдельными частями, целенаправленно осуществлять эффективное управление производственным процессом [7, с.20].

Сферы формирования производственных затрат характеризуют разные уровни себестоимости продукции (работ, услуг) и различную степень охвата затрат организации как для целей определения финансового результата деятельности и составления достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и для целей управления. Для целей формирования организацией результата от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданной (реализованной) продукции (работ, услуг), которая формируется на базе затрат производство и производственной себестоимости [1, с. 33].

Управление себестоимостью продукции предприятий – это планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом.

Таким образом, значение себестоимости продукции в условиях рыночной экономики возрастает. Она продолжает оставаться основным результативным показателем эффективности производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алборов, Р.А. Управленческие аспекты калькуляции себестоимости продукции сельского хозяйства // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - 2009. - №1. - 32-39 с.
2. Кувалдина, Т.Б. Затраты и расходы в учетной системе коммерческих организаций // Бухгалтерский учет. - 2009. - №13. - 70-73 с.
3. Методические рекомендации по учету затрат и калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг). Утверждены постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 31.08.2009 г. № 65.
4. Мусаева, А.М. О методах распределения затрат, используемых при определении себестоимости продукции молочного скотоводства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2003. - № 12. - 41-44 с.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено приказом Минфина России 06.05.1999 г. № 33 н. М., 2015. 32 с.
6. Тумасян, Р.З. Бухгалтерский учет: учебное пособие. М.: ООО «НИТАР АЛЬЯНС». - 2009. - 895 с.
7. Хоружий, Л.И. Роль и значение калькуляции себестоимости продукции в аграрной сфере в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2003. - № 9. - 19-22 с.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Голубицкая А.А. (БИП МФ)

Вопросы развития регионов Республики Беларусь необходимо начинать с анализа активно формирующегося сектора малого и среднего предпринимательства (МСП). Основные тенденции развития МСП в регионах Беларуси являются следующие:

- увеличение числа организаций МСП (их доля в ВВП страны в 2015 г. составила 22,3%), причем темпы роста субъектов МСП в малых и средних городских поселениях превышают темы роста в крупных городах:

- вклад сектора МСП в социально-экономическое развитие регионов наибольший в г. Минске и Минской области, наименьший в Гомельской области (по отдельным показателям не превышает 10-15%);

- концентрация МСП в г. Минске (36,1%), что объясняется развитой инфраструктурой и сосредоточением квалифицированных кадров;

- благоприятные условия в крупных промышленных районах: Солигорском, Жлобинском, Мозырском, Оршанском и др., где МСП связано с деятельностью крупных экспортоориентированных производств;

- ярко выраженная региональная дифференциация по отраслям МСП: в г. Минске удельный вес МСП в сфере коммунальных, социальных и финансовых услуг составляет около 70%, а в регионах преобладают транспортные услуги и связь (в пределах 40-45%) [2].

Эффективная энергетическая политика в Беларуси призвана внести значимый вклад в достижение ряда экономических, экологических, социальных целей на региональном уровне, поскольку страна только на 15% обеспечивается собственными топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР). Около 20% объема всего импорта приходится на недостающие энергоносители и электроэнергию. В структуре потребления ТЭР велика доля одного энергоресурса – природного газа (57,2% в топливно-энергетическом балансе и 97,2% топливном балансе энергосистемы). За 2011-2015 гг. объем выработки электроэнергии из возобновляемых источников энергии (ВИЭ) увеличился в 3,7 раза. По обеспеченности собственными ТЭР конкурентными преимуществами обладает Гомельская область. На ее территории добывается самый значительный объем нефти 40,4%. Имеют место региональные диспропорции в объемах производства и потребления электрической энергии. Так, наибольший объем производства приходится на Витебскую область 42,3%, а объем потребления на Минскую 34,4%.

Анализ внешнеэкономических связей регионов (ВЭС) показал, что в региональной структуре экспортных товаров и услуг регионом-лидером выступает г. Минск. Его доля в 2008-2015 гг. сохранялась на уровне 40-43% (снижение до уровня 36,4% отмечено в 2014 г.). Гомельская, Минская и Витебская области занимали также передовые позиции в экспорте. Картина

вклада регионов в экспорт услуг иная: наряду с Минском более существенную роль играют Минская, Гомельская и Брестская области. Региональное распределение импортных поставок повторяет ситуацию с экспортом, это подтверждает вывод об обусловленности импорта экспортными производствами. Основные внешнеторговые географические приоритеты регионов связаны со странами СНГ, особенно это касается Брестской и Могилевской областей (до 90% поставок осуществляется на рынки стран СНГ).

Межрегиональные различия районов страны по уровню экспорта товаров (был использован интегральный индекс экспортной активности как среднеарифметическое за 3 года объема экспорта товара на одного занятого) выявили следующую картину: распределение экспорта носит очаговый характер, связанный с концентрацией ВЭС на уровне агломераций и экономических центров.

Оценка жилищной политики на базе системы показателей, которые отражают качество, доступность и достаточность жилья, выявила следующие тенденции. По показателю «обеспеченность жильем» Республика Беларусь отстает от ряда европейских стран. В стране он составляет 25,4 м2 на чел., в то время как в европейских странах 30-40 м2 на чел. В сельской местности созданы более комфортные условия: 33,7 м2 на чел., в то время как в городах 22,8 м2 на чел. Это объясняется такими негативными факторами, как устойчивая убыль населения, вымирание деревень.

Проведенный анализ показал, что в настоящее время накопилось много проблем в отрасли жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) страны и регионов (высокие уровни износа основных фондов и себестоимости жилищно-коммунальных услуг, убыточность организаций ЖКХ в сочетании с дотациями и просроченной дебиторской задолженностью, снижающие привлекательность отрасли для инвестиций).

По результатам анализа выявлено, что, несмотря на устойчивое снижение во всех регионах объемов выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников, суммарные выбросы в расчете на одного жителя областей и г. Минска характеризуются менее устойчивой тенденцией.

Анализ отдельных индикаторов по указанным аспектам позволил выявить следующие тенденции инновационного развития регионов Беларуси:

- квалифицированные кадры распределены по территории страны равномерно, при этом сохраняется тенденция концентрации исследователей в столичном регионе (84% от всех);

- сокращается численность аспирантов (в 2015 г. выпуск аспирантов/докторантов на 1000 человек в возрасте 25-34 лет составлял 0,8, что в два раза ниже, чем в среднем по ЕС);

- наукоемкость ВВП не достигла запланированного к 2015 г. уровня (2,5% ВВП) и в 2014 г. составила 0,52% при среднемировом значении 2,2%;

- доля лиц со ступенью образования высшее и среднее специальное в численности занятых почти в два раза выше, чем в странах ЕС. Уровень инновационной активности в Беларуси более чем в два раза ниже среднеевропейского, что обусловлено качеством подготовки кадров и несоответствием структуры экономики образовательному потенциалу страны.

Финансовые ограничения остаются существенным барьером для инновационного развития. Основным источником финансирования инноваций являются собственные средства предприятий (50,3%). Местные бюджеты слабо участвуют в финансировании (0,1-0,3%) [2].

В целом инновационный запрос в современной региональной политике Беларуси является формальным, эффективная координация между органами государственного управления на республиканском и региональном уровнях и участниками инновационного процесса наблюдается редко. Слабость интеграции науки, образования и бизнеса остается основным барьером на пути формирования региональных инновационных систем.

В целом результаты оценки уровня устойчивого развития показали существенные региональные различия по стране. Подтвердился ряд тенденций, которые уже на протяжении многих лет характерны для регионального развития Беларуси: дифференциация по экономическому и социальному развитию городской и сельской местности, наиболее высокий уровень инновационного и экономического развития столицы, областных центров и территорий, находящихся в зоне их влияния, а также промышленных центров, предприятия которых ориентированы на экспорт. В числе аутсайдеров остается большинство предприятий малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сидорчук, И.П., Носкова, О.С. Методологические и практические походы к планированию регионального развития в Республике Беларусь: публикация / И.П. Сидорчук, О.С. Носкова // Актуальные вопросы совершенствования систем: сб. науч. ст. / Научно-исследовательский институт Министерства экономики Республики Беларусь (НИЭИ). – Минск, 2015. – С.45-53.

2. Основные социально-экономическое показатели по Республике Беларусь, областям и городу Минску: статистический бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 460 с.

ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Горошко М.А. (БИП)

Выбор пути инновационного развития Беларуси, в первую очередь, обусловлен необходимостью в экономическом росте страны. В связи с недостаточным запасом природных ресурсов, Республика Беларусь должна развиваться по интенсивному пути развития, то есть за счёт разработок и внедрения в производство высокотехнологичной (вычислительная техника, электронные компоненты и т.д.) техники и наукоёмкой продукции. В настоящее время одной из важнейших задач по обеспечению устойчивого развития

Беларуси является переход на инновационный путь развития. На сегодняшний день доля высокотехнологичной продукции в Республике Беларусь составляет 4,4 % в общем объеме экспорта, в то время как данный показатель развитых стран равен: во Франции – 25,89 %, Германии – 16,08 %. В настоящее время можно выделить следующие проблемы внедрения инноваций на промышленных предприятиях Беларуси:

- инновационной продукция считается только в течение 3-х лет с момента первой отгрузки после запуска серийного производства;

- продукция, производившаяся ранее, но подвергшаяся усовершенствованию или модификации снова считается инновацией в течение последних 3х лет;

- продукция, производимая в Республике Беларусь впервые, считается инновацией, хотя за рубежом эта технология уже давно используется.

Так, в 2012 г. удельный вес отгруженной инновационной продукции в Беларуси составил 17,5 %, что сопоставимо со значением ведущих промышленных стран (Франция около 16 %, Германия – 27 %, в среднем по ЕС – 19 %) [4]. Но, если посмотреть статистику в 2013 году, то удельный вес инновационной продукции составил – 16,1%, в 2014г. – 12,9%, в 2015 – 12%, а в январе 2017г – 16,3% [3]. Мы видим, что удельный вес отгруженной инновационной продукции год из года скачет, хотя в 2017 году мы показали сравнительно высокие показатели инновационной эффективности белорусской экономики, что трудно объяснить с учетом низких затрат на исследования, разработки и инновационную деятельность, которые у нас не превышают 1 % ВВП против 3 % в странах ЕС.

За счёт средств госбюджета финансируются нерентабельные предприятия, при этом упускается возможность финансирования более перспективных предприятий и их проектов. Средства, выделяемые на инновационное развитие из государственного бюджета, распределяются по предприятиям и инновации остаются на стадии разработки, не получив своего применения. Следовательно, одной из важнейших проблем является проблема не коммерциализации разработок. Однако, концепция развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период с 2016-2020г. [1], обещает нам развитие научно-технического потенциала на основе увеличение общего объема финансовых вложений в исследования и разработки до уровня 2,5 – 3% (в настоящее время – менее 1 %) обещает обеспечить стимулирование финансирования исследований и разработок за счет собственных средств организаций.

Однако причины низкой мотивации можно искать в советском наследии или в системе ценообразования, но важны не причины, а следствия: создание инноваций для галочки, «освоение» бюджета НИОКР, реализация действительно интересных изобретений авторами за пределами предприятия, а зачастую и за пределами страны. Ведь не только недостаток финансирования иноваторской деятельности является причиной низкой заинтересованности инноваторов в регистрации изобретения. Инноватору проходится проходить ряд бюрократических волокит, что зачастую приводит к потере у инноватора всякого желания, что-либо патентовать. Ведь пройдя ряд процедур связанных с предоставлением необходимой документации, к примеру: - заявка на промышленный образец должна содержать: - заявление о выдаче патента; - комплект изображений изделия; - чертеж общего вида изделия, промышленного образца; - описание промышленного образца; - перечень существенных признаков промышленного образца [2].

Проходя экспертизу заявки на изобретение, они сталкиваются с халатностью и нежеланием органов исполнительной власти по интеллектуальной собственности принять решение о выдаче патента и удостаиваются лишь отписок о необходимости сбора еще некоторых документов. Так же изобретатели боятся несправедливости по отношению к их работе, выраженной в приписке труда и заслуг изобретателя другому человеку.

Если инновации – это лишь лозунг, который не сопровождается соответствующими организационными решениями и действиями, то за инновации отвечают все и никто, отсутствуют понятные процессы внедрения предложений работников, подразделения НИОКР не получают задач и обратной связи от производственных и маркетинговых структур, это сводит на нет энтузиазм инноваторов.

Пути решения:

1) совершенствования законодательной и нормативной базы регулирования инновационной деятельности промышленных предприятий;

2) реализация системы мер финансово-экономического содержания: субсидирование научно-инновационной деятельности, грантовая поддержка, льготное кредитование организаций, проводящих исследования и разработки, развитие лизинговой деятельности, применение практики ускоренной амортизации оборудования и объектов интеллектуальной собственности;

3) в условиях ограниченных государственных ресурсов их следует сконцентрировать в 3–4 приоритетных для Беларуси направлениях, например, в ИКТ, био-, нано-, оптических и космических технологиях;

4) необходима модернизация системы управления инновациями. На данный момент не хватает профессиональных инновационных менеджеров, способных управлять высокотехнологичными предприятиями, так же на мой взгляд следует допускать иноваторов изобретения непосредственно к технологическому процессу на предприятии, на котором используется его изобретение, чтобы в дальнейшем была возможность напрямую воздействовать и совершенствовать свое изобретение, не отрываясь от производственного процесса, а также с возможной перспективой создания;

5) создание системы материального и нематериального стимулирования, направленного на вовлечение сотрудников в инновационный процесс, а также непосредственно руководителей данных предприятий. Как работников, так и руководители предприятий, а особенно они должны быть заинтересованы в привлечении инноваций на своё предприятие, а также иноваторов, с

целью создания высококачественной продукции, которая могла бы составить конкуренцию на мировом рынке товаров.

В довершение ко всему вышесказанному, хочется отметить, что следует ориентироваться на инновации не только локального уровня, а в большей степени мирового, что способствует более высоким темпам экономического роста государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_ Programma. pdf- Дата доступа: 07.03.2017.

2. Интелл Защита [Электронный ресурс]–Режим доступа: http://www.a-priority.ru/patent/pat1.html- Дата доступа: 07.03.2017.

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 1998-2016г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/ nauka-i-innovatsii/graficheskii-material-grafiki-diagrammy_20/udelnyi-ves-otgruzhennoi-innovatsionnoi-produktsii-v-obschem-obeme-otgruzhennoi-produktsii-organizatsiyami-promyshlennosti-po-oblastyam-i-g-minsku/- Дата доступа: 07.03.2017.

4. Проблемы внедрения инноваций на промышленных предприятиях Республики Беларусь и пути их решения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elib.bsu.by/ bitstream/ 123456789/ 150982/1/384-387.pdf- Дата доступа: 07.03.2017.

БАРЬЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ К СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ

Грошева Л.И. (ТВВИКУ)

Наёмный труд как таковой не может быть признан оптимальным для всех представителей молодого поколения ввиду объективных и психологических причин. Среди базовых качеств молодёжи присутствуют: мобильность, предприимчивость, высокая адаптивность к новым условиям, гибкость мышления и быстрая обучаемость, которые являются определяющими в организации бизнес-деятельности. Согласно данным авторского исследования, в ходе которого в сентябре-ноябре 2016 года была проанализирована бизнес-активность 64 человек в возрасте 18-30 лет методом экспертного опроса, выяснилось, что фактическое влияние личностных качеств в общей совокупности предпосылок к успеху не превышают 10 %, тогда как комфортная среда для бизнес-деятельности представляет собой приоритетный фактор для 76,6 % бизнесменов. Таким образом, формирование эффективной бизнес-среды имеет большое значение для развития молодых людей, в особенности не обладающих достаточными личностными характеристиками.

В рамках идей Йозефа Шумпетера [1, с. 87] значительное внимание при формировании бизнес-активной молодёжи уделялось ценностным ориентациям. Таким образом, стремление к постоянному повышению квалификации, адаптивность к инновационным методикам управления и производства. Однако формирование новаторского типа мышления и поведения также более вероятно при благоприятных внешних условиях, в особенности отработанной инфраструктуры бизнес-поддержки и доступности финансовых ресурсов.

На текущий момент существует значительное количество организаций по работе с молодыми бизнесменами, среди которых Всероссийский фонд «Национальные перспективы», Фонд поддержки малого предпринимательства и др. [2]. В достаточной мере ими изучен опыт работы на основе программного подхода, в частности подтверждением данного факта являются результаты реализации Программы поддержки и развития молодёжного предпринимательства «Молодёжный бизнес России» и др. Среди международных организаций существенный вклад в активизацию инновационных видов молодёжного бизнеса внесла Международная организация поддержки молодёжного предпринимательства The Youth Enterprise Support (YES) [2].

Согласно данным авторского исследования 43,7 % экспертов признали деятельность образовательных организаций низко эффективными и не вызывающими доверия. Среди причин подобной ситуации называется популизм преподаваемого материала, высокая скорость устаревания получаемой информации, не соответствие теоретического материала современной обстановки бизнес-среды, отсутствие учёта психологических особенностей бизнесменов в ходе организации мотивирующих семинаров. 32,8 % молодых бизнесменов высказали недоверие по отношению к финансовым институтам поддержки молодёжного бизнеса, что выразилось в претензиях к непрозрачности кредитных договоров, несоблюдению отдельных взятых обязательств, несвоевременном предоставлении информации, отсутствию эффективных механизмов по страхованию клиентов в случае их временной неплатёжеспособности.

Качество консультативных центров на базе бизнес-инкубаторов оценивается молодыми людьми достаточно позитивно. 57,8 % экспертов отметили приемлемость предоставляемых услуг и информации в рамках акселерации подобного рода. Бизнес-инкубаторы в России как самостоятельные структуры представлены в незначительном объёме. Впрочем, подобная ситуация обусловлена их невысокой рентабельностью и результативностью (ограничения акселерации по территориальному и иным факторам). В регионах инкубация обычно производится в двух формах: на базе крупных высших учебных заведений, либо на базе технопарков. Наиболее крупные и инфраструктурно обеспеченные бизнес-инкубаторы в России расположены при следующих учебных организациях: Бизнес-инкубатор МГУ, Бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ, InCube (АНХ) [2]. Такие представители акселераторов бизнеса как технопарки также наделены правом иметь в собственности земельные участки, которые в том числе могут быть предоставлены молодёжному бизнесу. Однако их развитие во многом актуализировано в крупных городах, тогда как периферийные центры не имеют достаточного доступа к

представленным ресурсам. Тем не менее, указанные структуры предоставляют стартапам помещения для работы, административную поддержку, консультационные и образовательные услуги [3, с. 75]. Несмотря на то, что официально бизнес-инкубаторы в большинстве случаев не имеют дополнительных требований в виде развития бизнеса в приоритетных отраслях для региона, по факту до 40% всех инкубаторов ориентированы на развитие новых технологий. Возможно, данный факт послужил причиной достаточно низкой готовности молодых бизнесменов к сотрудничеству с ними. 32,8 % экспертов выразили желание сотрудничать с каким-либо бизнес-инкубатором или технопарком, в то время как подавляющая часть выразила сомнения в возможности участия в инкубационных программах. Косвенно данный факт коррелирует с низкой информированностью о возможности отнесения собственного бизнеса к инновационным практикам. Опыт полной акселерации (привлечение опытного бизнес-наставника для совершенствования бизнес-процессов) готовы принять далеко не все бизнесмены. Только 23,4 % экспертов оценили подобную поддержку как актуальную. В большинстве случаев молодёжный бизнес недоверчив и выражает негативное отношение к вмешательству во внутренние дела компании со стороны внешних агентов.

Таким образом, опираясь на мнение экспертов, в качестве наиболее приоритетных направлений развития эффективной бизнес-среды, выступают информационные и организационные инструменты.

1. Формирование открытого свода маркетинговой и организационной информации для возможности предварительного ознакомления со стороны молодёжи, не вовлечённой в бизнес.
2. Разработка единых стандартов оказания поддержки на базе государственных и региональных организаций и служб с возможностью осуществления результативной обратной связи.
3. Санация образовательного и информационного пространства для облегчения поиска и применения актуальной бизнес-информации.

Несмотря на стабильное внимание молодых бизнесменов к финансовым вопросам предпринимательской деятельности (налоги, кредитование и пр.), значение качества информационной и правовой составляющей процесса выходит на передовые позиции в сознании молодёжи. Проблемы доверия к существующим субъектам системы поддержки бизнеса, их прозрачность и эффективность остаются на текущий момент нерешёнными. Однако именно они характеризуют рост интереса молодёжи к реализации бизнес-инициативы, что в случае коррекции системы, может послужить предпосылкой увеличения доли жизнеспособных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Schumpeter J.A. The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. – New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): Transaction Publishers, 1934 – 255 p.

2. Официальные программы поддержки // Портал форума лидеров молодёжного бизнеса [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.iblfrussia.org/programmes/current/detail.php? ID=290 (дата обращения: 08.12.2016 г.)

3. Грошева Л.И., Грошев И.Л. Развитие семейного молодёжного предпринимательства в условиях современной России // Вестник Челябинского государственного университета. Философия. Социология. Культурология. Вып.34. – 2014. – № 24(353). – С.75-77.

РОЛЬ ЭФФЕКТА СОГЛАСОВАННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Гурский В.Л. (БИП)

Рост числа интеграционных образований и количества их членов, который мы наблюдаем в международной экономике в настоящее время, можно расценивать как защитную реакцию стран, чьи национальные экономики и промышленные комплексы несут потери от согласованной внешнеэкономической политики стран контрагентов уже объединившихся между собой. В то же время, экономическая эффективность многих интеграционных объединений, в силу слабой скоординированности их действий, пока не высока.

Эффекты международной интеграции они же результаты интеграционного процесса можно оценивать как с объективной точки зрения (рост общественного благосостояния), так и с субъективной (достижение поставленных целей). Эффекты международной интеграции весьма многообразны, по-разному проявляются во времени и на разных этапах интеграционного процесса, разнонаправленны (могут быть как положительными так и отрицательными), трудноформализуемы и в основном носят качественный характер из-за чего невозможно учесть все выигрыши и все проигрыши интеграционного процесса, поэтому их оценка всегда носит условный характер [1].

К эффектам международной интеграции относят: формирование единого рынка, снижение торговых издержек, перераспределение торговых потоков, изменение объемов и структуры международной торговли (внутри группировки и с третьими странами); перераспределение инвестиционных потоков и активизацию международного инвестирования; углубление международного разделения труда, структурные и технологические изменения в производственном секторе; изменение уровня цен и преобразование механизмов ценообразования, изменение объемов и структуры потребления, формирование новой конкурентной среды, преобразование барьеров вхождения на отраслевые рынки; изменение уровня занятости и заработной платы, преобразование систем образования и здравоохранения; проведение согласованной экономической политики, изменению модели и качества государственного регулирования, политической стратегии страны [2].

Все вышеперечисленные эффекты интеграции описывают изменения происходящие на рынке интегрируемых стран, изменения во взаимодействии субъектов хозяйствования в следствии изменения условий хозяйствования. Однако, само интеграционное образование не является результатом функционирования рынка, как например слияние и поглощение компаний, и не возникает спонтанно под воздействием сил рыночного саморегулирования. Интеграционное образование, даже в самой простой его форме, всегда есть результат внешнеэкономической политики государств-членов, есть результат осознанной и целенаправленной деятельности в области международных отношений. Следовательно изучение эффектов международной интеграции будет не полным, если рассматривать только рыночную составляющую без учета эффекта государственной координации развития интегрируемых экономик. По мнению автора, перечисленные эффекты необходимо дополнить эффектом согласованной экономической политики государств-членов, который будет выражаться в повышении конкурентоспособности национальных производителей и экономик стран-участниц как внутри интеграционного формирования, так и на международных рынках, за счет синхронизации координирующих и регулирующих действий государств-членов во времени и пространстве путем установления рациональных связей (коммуникаций) и обмена информацией между ними, с целью наиболее оперативного и эффективного решения возникающих противоречий.

Методология изучения всех рассмотренных ранее эффектов (как и вся теория свободных рыночных отношений) предполагает в качестве допущения полноту информации и свободу действий субъектов хозяйствования, предполагает также изменение только одной переменной - устранение таможенных пошлин. Однако действительность намного богаче. Как показывает практика интеграционных взаимоотношений в ЕАЭС, эффект масштаба и конкуренции возникающий при отмене таможенных пошлин может быть сведен на нет использованием нетарифных барьеров, а эффект аллокации торговли и производственных ресурсов дезориентирован девальвацией национальных валют. Даже в одной стране интересы различных субъектов экономической политики разнонаправлены, и соответственно действия этих субъектов будет носить противоречивый характер. При формировании интеграционного образования количество противоречий возрастает.

Рассматривая феномен эффекта масштаба мы подразумеваем рост объемов национального производства, создание новых рабочих мест, рост экспорта за счет расширения рынков сбыта для национальных производителей. Рассматривая дефиницию интеграционный эффект согласованной экономической политики государств-членов мы подразумеваем рост производства, доходов, занятости и экспорта, повышение конкурентоспособности экономик, формирование условий для проявления новых сравнительных преимуществ и их реализации, за счет формирования механизма устранения противоречий и развития сотрудничества в действиях субъектов экономической политики государств-членов интеграционного образования.

С одной стороны, согласование экономической политики государств-членов несомненно способствует более эффективному проявлению остальных интеграционных эффектов (особенно синергетическому), с другой - образует совершенно самостоятельный эффект, обусловливающий иное качество интеграционного взаимодействия, через осознанное, целенаправленное и программируемое формирование условий для современных инвестиций, научно-технических разработок, объединение усилий по продвижению продукции на рынки третьих стран и решению информационно-логистических вопросов, что приводит к повышению конкурентоспособности экономик стран-участниц в целом и национальных производителей в частности, как внутри интеграционного объединения, так и за его пределами. Как и все остальные интеграционные эффекты, эффект согласованной экономической политики может быть положительным, в случае построения оптимальной и рациональной согласованной экономической политики и отрицательным, в случае если экономические политики согласовать не удастся или будет выбран неверный ориентир развития.

Согласованная экономическая политика слишком масштабное и многогранное явление, чтобы пытаться наладить ее одновременно по всем направлениям. Формирование сложных систем, каковой несомненно является любое интеграционное образование требует постепенности. В этой связи, механизм формирования согласованной промышленной политики интеграционного объединения должен представлять собой последовательность шагов государств-членов, каждый последующий из которых, с одной стороны, является логическим развитием предыдущего шага, с другой, базируется на интеграционных эффектах от его реализации. В качестве отправной точки инициализации эффекта функционального «перетекания» автор предлагает рассматривать промышленную политику как ключевой сегмент экономической политики, а в качестве объекта приложения – промышленность, как важнейший сегмент экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Темирбекова, А. Б. Влияние интеграции на конкурентоспособность национальной экономики (на примере АПК ЕАЭС) / А.Б. Темирбекова, А.Т. Ускеленова, Ш.А. Болуспаев, Н.А. Алдабергенов // Евразийская Экономическая Интеграция. - № 1 (26), 2015. - С. 95-118

2. Семак, Е. А. Международные интеграционные объединения: синергетический эффект / Е. А. Семак, А. Е. Ермаленок // Беларусь и мировые экономические процессы. - Вып. 5. - Минск: БГУ, 2009. - С. 155-165.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Жуковская А.О. (БИП МФ)

Региональная конкурентоспособность – это способность реализовать целевую задачу функционирования. Устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения реализуется через конкурентные преимущества, которые сгруппированы в базовые и обеспечивающие признаки конкурентоспособности региона. К базовым относятся сырьевые и трудовые ресурсы, управленческий и научный потенциал; качество управленческого потенциала, предпринимательский климат, стоимость рабочей силы, инфраструктура [1].

Преимуществом Минской области является качество высшего образования и уровень развития услуг по переподготовке кадров. Эксперты отмечают, что в целом система образования отвечает потребностям конкурентоспособной экономики, а качество преподавания наук в школах региона высокое (однако эксперты не удовлетворены качеством образования в области менеджмента и бизнеса). По результатам социологического опроса, услуги по повышению квалификации являются доступными, вследствие географической близости г. Минска. Эффективным в регионе является рынок труда: статистические показатели в Минской области лучше, чем в среднем по стране. Тем не менее, респонденты отмечают, что регион нельзя назвать привлекательным для предприимчивых людей.

Конкурентоспособность по факторам роста эффективности по Минской области составляет 3.87 (выше среднего по стране), а по факторам, связанным с инновациями, навыками и опытом ведения бизнеса 3.54 (несколько ниже значения по стране) [2].

Опрошенные эксперты оценивают уровень конкуренции в области в целом как высокий. Конкурентные преимущества Минской области сосредоточены как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Респонденты из Минской области считают, что налоговые льготы и государственные субсидии искажают конкуренцию в невысокой степени (4.37 против среднего по стране 3.85). Компании в регионе удовлетворены как количеством поставщиков на внутреннем рынке, так и качеством их работы. Также эксперты отмечают эффективность мероприятий, проводимых местными органами власти с целью поддержки экспорта: активизация выставочной и ярмарочной деятельности, проведение для малых и средних предприятий обучения по продвижению продукции на зарубежных рынках, однако другие меры оказываются неэффективными: информационная и консультационная поддержка экспорта, компенсация затрат малого и среднего предпринимательства.

Среди инновационных факторов преимуществами Минской области является достаточное количество инженерно-технических работников и хорошая работа компаний с потребителями. Проблемы Минской области связаны с невысокой «способностью» предприятий региона осваивать новые технологии. Респонденты отмечают низкую распространенность практики приобретения патентов и лицензий и не считают сотрудничество между компаниями в сфере передачи знаний и инноваций тесным. Иностранные инвестиции не являются важным источником новых технологий в регионе, а спектр услуг, предоставляемых местными органами бизнесу недостаточно широк. Еще одна проблема – низкая распространенность кластеров в регионе.

Качество инфраструктуры является параметром эффективного функционирования экономики. Транспортная инфраструктура наихудшая в Минской области. В этом регионе также были самые низкие показатели по качеству электроснабжения с точки зрения сбоев и перепадов напряжения.

В соответствии с расчетами, по индексу макроэкономической стабильности Минская область находится на втором месте после г. Минска, что характеризует макроэкономическую ситуацию как стабильную и даже способствующую экономическому росту.

Здравоохранение и школьное образование имеет значение для конкурентоспособности региона, поскольку оказывает непосредственное влияние на качество рабочей силы и ее производительность. На 3 месте с конца находится Минская область, что говорит об достаточно неэффективном здравоохранении и образовании.

Ключевыми для регионов являются факторы повышения эффективности использования труда: высшее образование и переподготовка кадров, эффективность рынка товаров и труда, развитие финансового рынка и уровень технологической готовности. По данной группе критериев Минская область находится на втором месте, что является высоким показателем.

Экономическое развитие региона напрямую связано с состоянием рынка труда, гибкость которого способствует эффективному распределению ресурсов, и в частности рабочей силы, имеющей правильно сформированные стимулы к труду. Минская область, по состоянию рынка труда находится на 6 уровне, что указывает на его высокую эффективность. Проявлением этого является его недостаточная гибкость и проблемы, лежащие в области использования талантов, что у области развито хорошо.

Важным при изучении конкурентоспособности регионов является наличие хорошо функционирующего финансового рынка. Индекс, такого аспект конкурентоспособности в Минской области составил 3.5, что является негативным показателем [2].

Из базовой группы критериев основным являются институты. Их оценка с точки зрения конкурентоспособности регионов важна, так как она дает информацию об эффективности нормативно-правовой базы и системы регулирования, уровне коррупции. По этому показателю Минская область оказалась на предпоследнем месте что в первую очередь было связано с низкой эффективностью государственных институтов.

В рамках государственных институтов, по индексу права собственности Минская область находится на 3 месте с конца, что говорит в наименьшей степени были защищены права собственности, особенно интеллектуальной. Такая же ситуация наблюдалась при рассмотрении конкурентоспособности по группам показателей безопасность, коррупция и теневой экономики. В г. Минске и Минской области развит теневой бизнес и наименее эффективными являются усилия по борьбе со взяточничеством и коррупцией.

Факторы, связанные с инновациями, навыками и опытом ведения бизнеса имеют значение для экономик, находящихся на стадии роста за счет эффективности, поскольку они позволяют им не только наращивать свою конкурентоспособность, но и изменять сравнительные преимущества, а также находить новые возможности экономического роста. Так по индексу конкурентоспособности регионов по НИОКР и инновации, умению и опыту ведения бизнеса, Минская область находится на последнем месте. Это характеризует снижение эффективности производства товаров и услуг, отражает неспособность предприятий региона противостоять конкуренции, предприятия области не вкладывают средства в научные разработки, и технологии получают за счет покупки лицензий зарубежных компаний.

Как показал анализ конкурентоспособности Минской области, развитие области соответствует среднему значению по Республике Беларусь, уступая и превышая некоторые показатели конкурентоспособности в сравнении с другими областями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баддах, Дж., Иванов, С.Ю. Региональное развитие в Республике Беларусь: вопросы и перспективы: публикация / Дж. Баддах, С.Ю. Иванов // Научно-исследовательский институт Министерства экономики Республики Беларусь (НИЭИ). – Минск, 2015. – 17 с.

2. Социально-экономическое развитие регионов Республики Беларусь: статистический бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 420 с.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

Захаревич А.В. (БИП)

Построение эффективной товаропроводящей сети согласно Национальной программе развития экспорта [1] является одним из важных аспектов успешного экспорта. Проведенный анализ зарубежного опыта показал, что мероприятия, направленные на содействие экспорту, варьируются в зависимости от уровня экономического развития стран, традиций, приоритетов развития той или иной отрасли. В большинстве развитых стран создание товаропроводящих сетей инициируется самими предприятиями. В то же время в этих странах государство может реализовывать национальные экспортные стратегии посредством поддержки экспортеров при создании товаропроводящих сетей. С другой стороны, в развивающихся странах, например, Индии, Китае инициатива создания товаропроводящих сетей зачастую исходит от государства. Однако, государственная поддержка развития экспорта и экспортный маркетинг становятся наиболее эффективными, когда в стране параллельно происходит либерализация торговли, приватизация, и предприятия самостоятельно принимают решения о развитии экспорта, а также принципах и структуре построения товаропроводящих сетей [2]. Само по себе, в отрыве от остальных мероприятий прямое вовлечение государства в создание товаропроводящих сетей не приводит к желаемому результату.

Специфика белорусской экспортной стратегии по созданию товаропроводящих сетей за рубежом обусловлена широким участием государства в принятии операционных решений относительно деятельности предприятий-экспортеров, а также значительным уровнем протекционизма в отношении национальных экспортеров. Это объясняется доминированием государственных предприятий в экспортном секторе. Как следствие, вопросы экспортного маркетинга поднимаются на государственный уровень.

Для активизации белорусского экспорта акцент сегодня делается на создании прямых объектов товаропроводящей сети за рубежом (торговых представительств, торговых домов, сервисных центров, консигнационных складов, магазинов фирменной торговли), учредителями которых (в том числе соучредителями) являются белорусские субъекты хозяйствования, независимо от объема долевого участия. Однако в настоящее время ряд белорусских экспортеров не имеют достаточно опыта, специалистов, а также финансовых ресурсов для продвижения своих товаров на экспортные рынки, в т.ч. через создание товаропроводящих сетей. При ограниченности собственных ресурсов и возможностей предприятий, государство зачастую ставит перед собой задачу восполнить этот вакуум.

Кроме создания прямых объектов товаропроводящей сети за рубежом можно шире создавать сборочных производств в странах СНГ и на перспективных рынках сбыта (позиционируя свой бренд как бренд местного производителя), создавать на территории зарубежных стран производств, дополняющие уже существующие в форме совместных предприятий; привлекать прямые иностранных инвестиций транснациональных корпораций в брендовые белорусские производства в форме современных технологий, оборудования, патентов на производство продукции рыночной новизны; работать над получением доступа к товаропроводящей сети транснациональных корпораций. Акцент в маркетинговых стратегиях необходимо делать на экологичность производства и экологическую безопасность продукции, экономическую выгоду.

Вместе с тем все вышеперечисленные меры совершенствования товаропроводящей сети являются высокозатратными, что в условиях кризиса делает их практически невыполнимыми. В этой связи нами предлагается использовать потенциал товаропроводящих сетей

стран партнеров, России, Китая, Европейских стран, на условиях предоставления им права пользоваться нашей, уже созданной ТПС. При этом следует таким образом подбирать товары пропускаемые через ТПС друг друга, чтобы они как можно меньше конкурировали друг с другом, а как можно больше дополняли линейку предлагаемой продукции. Данного эффекта можно добиться за счет правильного позиционирования товара относительно аналогичных товаров стран партнеров.

Таким образом, активное участие государства в построении эффективной национальной товаропроводящей сети предлагается нами в качестве основного тактического направления государственной политики содействия развитию экспорта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.05.2011 N 656 «О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы». – 2011. – Режим доступа: http://www.government.by/ upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0. PDF. – Дата доступа: 01. 02.2017.

2. Точицкая И. Содействие развитию экспорта через создание товаропроводящих сетей: какова роль государства? [Электронный ресурс]/ И. Точицкая, А. Гламбоцкая. - Немецкая экономическая группа Исследовательский центр ИПМ. - Аналитическая записка [A3/01/06]. – Минск, 2006. – Режим доступа: http://www.research.by/ publications/pp/0601/. – Дата доступа: 2.01.2017.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫХ ИНИЦИАТИВ

Каланчина О.А. (СПбГЭУ)

По последним оценкам экспертов экологические риски являются одной из наиболее важных проблем, стоящих перед современным обществом, что послужило причиной поставить решение этой проблемы предметом исследований ряда международных организаций и объединений (рабочая группа G20, Всемирный Банк, Центральные Банки и т.д.) [1]. Экономическим ответом на данный вызов стало формирование социально-ответственного финансирования. Так, согласно исследованию, проведенному ЦБ РФ, на текущий момент к основным источникам финансирования социально-ответственных инициатив относят как государственное (централизованное и децентрализованное) финансирование, так и корпоративное финансирование, включающее в себя: банковское прямое (инвестиции и кредиты) и косвенное (гарантии) финансирование, средства нефинансовых организаций (в том числе привлеченные на рынке капитала); софинансирование (государственно-частное партнерство, совместные фонды, проектное софинансирование, организация товариществ, создание целевых фондов и прочее); средств физических лиц.

При этом основная доля финансирования социально-ответственных проектов осуществляется через банковские кредиты и государственные финансы - на облигации по состоянию на 01.09.2016 приходилось менее 1% [4]. Столь незначительный объем «зеленых» облигаций в общей структуре источников социально-ответственного финансирования, может быть связан с тем, что рынок «зеленых» облигаций возник относительно недавно. С 2007 по 2012 год «зеленые» облигациивыпускались в основном международными организациями, например, ВсемирнымБанком, Национальными банками развития, и отчасти, муниципальными органами. Далее, в 2013-2014 гг.к рынку «зеленых» облигаций проявили интерес институциональные инвесторы; в 2015 годучастные инвесторы, в том числе физические лица. 2016 год ознаменовался появлением новых финансовых инструментов: «зеленых» сукуков- аналога «зеленых» облигаций в странах Ближнего Востока - а также выпуском обеспеченных «зеленых» облигаций.

По определению Всемирного банка «зеленые» облигации это долговые ценные бумаги, которые эмитируются в целях финансирования и докапитализации экологических проектов [3]. Основным документом, регулирующим эмиссию «зеленых» облигаций являются Принципы «зеленых» облигаций (GreenBondsPrinciples - GBP). Принципы представляют собой добровольную инициативу по эмиссии «зеленых» облигаций, с определенным подходом к квалификации проектов, требованиям к раскрытию информации, процедурам эмиссии и распределению средств инвесторов [2]. В число основных принципов входят:

1) следование экологически-ориентированным целям финансирования, которые подробно раскрываются в сопроводительных документах эмиссии, а также условия и порядок рефинансирования, если таковые предусмотрены в будущем;

2) транспарентность процедур отбора и оценки проектов, которые будут финансироваться за счет эмиссии, при этом процедуры отбора должны быть раскрыты в сопроводительных документах эмиссии (например, в проспекте эмиссии);

3) мониторинг целевого расходования средств: средства, вырученные от эмиссии облигаций, должны отражаться в отчетности эмитента обособлено, также внутренними документами эмитента должны быть предусмотрены официальные отчеты по распределению средств, приветствуется внутренний и/или внешний аудит;

4) раскрытие информации широкому кругу лиц: эмитент должен раскрывать информацию об инвестируемых «зеленых» проектах, включая их краткое описание, количество инвестированных средств, бизнес-план. Однако если детальное раскрытие информации приведет к нарушению требований конфиденциальности, либо нанесёт материальный ущерб проекту (например, из-за высокой конкуренции),возможно предоставление информации на агрегированной портфельной основе или в обобщенных терминах.

В Принципах «зеленых» облигаций приводится примерный перечень типовых «зеленых» проектов, таких как: создание и/или использование регенеративных («зеленых») источников энергии; создание и/или использование энергоэффективных устройств.

Например, в части систем хранения энергии, централизованном теплоснабжении, использовании интеллектуальных сетей, приборов, изделий и устройств; предотвращение загрязнений и управление отходами, в том числе очистка сточных вод, контроль над выбросами парниковых газов, экологичная переработка отходов, рекультивация земель; управление природными ресурсами, в том числе развитие сельскохозяйственного сектора экономики, лесных и водных хозяйств (рыболовство); 5) сохранение биологического разнообразия; разработка и/или использование экологически чистых видов транспорта.

Особенности «зеленых» облигаций напрямую зависят от специализации проектов, на финансирование которых они направлены. Также следует заметить, что жизненный цикл «зеленых» облигаций гораздо длиннее, чем у обычных облигаций; в части транспарентности и риск-менеджмента к эмитентам предъявляются повышенные требования; ярко выражены «репутационные» выгоды.

Доля «зеленых» облигаций в социально-ответственном финансировании, в страновом разрезе, зависит от уровня развитости технологий, видов «зеленых» проектов, а также типов ключевых инвесторов. В силу длинного жизненного цикла «зеленых» облигаций, основными инвесторами являются держатели «длинных» денег - институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые организации и банки).

Потенциальными драйверами роста могут выступать государственные и муниципальные облигации, корпоративные облигации, обеспеченные облигации. По спецификации «зеленых» проектов, согласно прогнозам, большая часть облигационного финансирования будет приходиться на регенеративные источники энергии. Проекты, связанные с эко-транспортом, будут и дальше финансироваться преимущественно за счет банковских кредитов.

Для расширения масштабов финансирования «низкоуглеродной» инфраструктуры важное значение имеет секьюритизация облигаций. Так, развитый рынок секьюритизации может в значительной степени снизить стоимость «зеленого» финансирования. Оживление рынка секьюритизации может быть достигнуто в значительной мере за счет внедрения стандарта простой, прозрачной и сопоставимой секьюритизации (STC-стандарт).

ЛИТЕРАТУРА

1. Storiesofimpact – climatechange [Электронный ресурс] / IFC // Режим доступа: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/news_ext_ content/ifc_external_corporate_site/news+and+events/news/impact-stories / impact-stories-climate

2. The Green Bonds Principles [Электронный ресурс] / International Capital Market Association // Режим доступа: http://www. emergingmarketsdialogue.org/dms/gizemd/events/event17/Ricco_Zhang _ICMA_GBP_Generic_for_China_Sep2016.pdf

3. «What are Green Bonds?» [Электронныйресурс] / World Bank // Режим доступа: http://documents.worldbank.org/curated/en/ 400251468187810398 /pdf/ 99662-REVISED-WB-Green-Bond-Box 393208B-PUBLIC.pdf

4. Обзор регулирования финансовых рынков, выпуск 4 [Электронный ресурс] / ЦБ РФ // Режим доступа: http://www. cbr.ru/ finmarkets/ files/development/review_160217.pdf

СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗРАБОТКИ

Козлова А.В. (БИП МФ)

Слово «стратегия» означает «искусство развертывания войск в бою». За последние 20 лет это понятие широко вошло в обиход специалистов, теорию и практику менеджмента как набор правил, которыми руководствуется организация при принятии управленческих решений [1, с. 357].

Понятие «стратегическое управление» было введено в обиход на стыке 60−70-х гг. для того, чтобы отражать отличие управления, осуществляемого на высшем уровне, от текущего управления на уровне производства [2, с. 167].

Необходимость фиксации такого различия была вызвана в первую очередь изменениями в условиях осуществления бизнеса. Ведущей идеей, отражающей сущность перехода от оперативного управления к стратегическому, явилась идея необходимости переноса центра внимания высшего руководства на окружение, для того чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения .

Стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал, как на основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности и в результате позволяет организации выживать и достигать своих целей в долгосрочной перспективе. [3, с. 178].

По своему существу стратегия – комплексный план для принятия управленческих решений, определяющий границы возможных действий организации. Главная задача стратегии состоит в том, чтобы перевести организацию из ее настоящего состояния в желаемое руководством будущее состояние.

Стратегия организации представляет собой взаимосвязанный комплекс долгосрочных мер по укреплению жизнеспособности и мощи организации по отношению к ее конкурентам. Стратегия поведения организации в рыночной экономике должна нести в себе возможность получения преимуществ от изменений и порождаемых ими возможностей.

Экономическая сущность стратегии организации состоит в следующем:

стратегия – это процесс, определяющий последовательность действий организации по разработке и реализации стратегии.

Процесс выработки стратегии включает анализ внешней и внутренней среда организации, постановку целей, выработку стратегии, и не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций фирмы.

Единой стратегии для всех организаций не существует. Каждая организация уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой организации свой, т.к. зависит от позиции организации на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и т.д.

Разработка стратегии деятельности предприятия на рынке осуществляется в несколько этапов [4, с. 325].

На первом этапе должен быть проведен анализ внешней среды функционирования предприятия и его производственно-технических возможностей. Для этого необходимо:

- провести исследование рынка деятельности предприятия и выявить тенденции его развития;
- оценить производственно-технические возможности предприятия и конкурентоспособность, проанализировать возможности внутренних резервов и ресурсов предприятия для повышения эффективности его: функционирования;
- провести анализ внешней среды функционирования предприятия.

Итогом первого этапа разработки стратегии предприятия является получение информации, позволяющей дать оценку текущей обстановки, в которой функционирует предприятие, оценить его конкурентоспособность определить наиболее вероятные направления его дальнейшего развития.

Второй этап разработки стратегии связан с определением целей ключевых проблем развития предприятия. На этом этапе формируются обобщающие качественные цели деятельности предприятия, имеющие общий характер и качественно не выраженные.

Поставленные цели взаимосогласовываются, конкретизируются и количественно выражаются в виде системы важнейших показателей хозяйственно-финансовой деятельности, к которым стремится предприятие.

На третьем этапе обоснованные стратегии предприятий разрабатываются альтернативные варианты развития предприятия. С этой целью проверяется соответствие между поставленными целями и имеющимися возможностями предприятия, его ресурсным потенциалом.

Четвертый этап – оценка и выбор стратегии развития. На этом этапе осуществляется проверка поставленных целей и разработанных вариантов их достижения. Выбор стратегии развития предприятия производится по таким критериям: время достижения конечной цели; устойчивость по отношению к конкурентам; финансовая обеспеченность; степень риска.

Пятый этап – составление программы действий и контроль реализации. На этом этапе должна быть осуществлена увязка всех мероприятий, связанных с реализацией выбранной стратегии, их конкретизация по всем уровням управления с определением последовательности выполнения мероприятий по времени и исполнителям, то есть данный этап - это тактическое планирование на достижение выбранной стратегии.

С одной стороны, стратегия является основой для принятия управленческих решений, а с другой – сама выступает результатом многовариантных экономических обоснований и принятых решений по лучшему варианту.

Стратегические варианты должны включать в себя различные подходы к ценообразованию, внедрению новых товаров на рынок, в работе с персоналом, к финансовым возможностям предприятия.

Процесс разработки стратегии представляет собой стратегическое планирование, в котором определяются главные цели и задачи, их ресурсное и финансовое обеспечение, пути и методы достижения целей и решения возникающих проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годин, А. М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению «Экономика» и специальности «Маркетинг» / А. М. Годин. – Москва: Дашков и К°, 2010. – 671 с.

2. Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 381 с.

3. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006. – 288 с.

4. Котлер, Ф. Основы маркетинга: краткий курс: [перевод с английского] / Филип Котлер. – М [и др.]: Вильямс, 2012. – 488 с.

ПРОБЛЕМА ДОХОДНОСТИ КРУПНЕЙШИХ ОАО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Козловская О.Л. (БИП)

В условиях рыночных отношений предприятие является основным звеном всей экономики, поскольку именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги.

Основная проблема белорусских предприятий – это недостаток у них собственных источников для финансирования текущей деятельности и для развития. Основной метод решения этой проблемы в стране – кредитование предприятий. При этом стоимость кредитов для производителей в Беларуси оказывается значительно выше, чем у их конкурентов из развитых стран. Также проблемой является сложившаяся ситуация в Беларуси, а именно внешний долг Беларуси в размере 17 млрд долларов. И лишь 30% предприятий формируют бюджет государства.

По итогам 2015 года в четверку прибыльных открытых акционерных обществ (ОАО) Беларуси вошли:

1. "Беларуськалий" – 13,6 трлн рублей (709,7 млн долларов);
2. "Газпром трансгаз Беларусь" – 6,1 трлн рублей (310,5 млн долларов);
3. "Мозырский нефтеперерабатывающий завод" - 4,31 трлн рублей (220,8 млн долларов);
4. "Банк развития Республики Беларусь" – 1,78 трлн рублей (112,2 млн долларов).

Самыми прибыльными ОАО в Беларуси за прошедший 2016 год стали:

1. "Газпром трансгаз Беларусь" – 2,77 трлн рублей (145 млн долларов);

2. "Беларуськалий" – 1,96 трлн рублей(102,6 млн долларов);

3. "Мозырский нефтеперерабатывающий завод" – 1,65 трлн рублей (86,3 млн долларов);

4. "Банк развития Республики Беларусь" – 1,34 трлн рублей (70,1 млн долларов).

Стоит заметить, что в прибыльности предприятий страны за 2016 год произошла смена лидера. Им стал «Газпром трансгаз Беларусь». «Газпром трансгаз Беларусь» заработало в два раза больше чистой прибыли, чем бывший лидер «Беларуськалий». Смена лидера объясняется не ростом прибыли газотранспортного предприятия, а ее сокращением у «Беларуськалия». Если за 2015 год чистая прибыль «Беларуськалия» равнялась 13,6 трлн. рублей, то за 2016 год прибыль составила всего 1,96 трлн. рублей. В то же время, у газотранспортного предприятия чистая прибыль в 2016 году составила 2,77 трлн. рублей против 6,1 трлн. рублей за 2015 год. В то же время, у Белорусской калийной компании, которая реализует продукцию «Беларуськалия» на внешних рынках, прибыль продемонстрировала тенденцию к росту. Только за 2 месяца 2016 года предприятие уплатило в государственный бюджет 11,3 % от суммы по всем выплаченным налогам предприятиями Минской области.

ОАО «Беларуськалий» - одно из крупных налогоплательщиков страны и первое среди предприятий Минской области. Является одним из ведущих мировых производителей калийных удобрений. На долю белорусского предприятия приходится 16% мирового рынка производства калия. До 90% его продукции идет на экспорт: в Европу, Восточную Азию, страны Средиземноморья, Южную Африку, Индию, Китай, Южную и Северную Америку – всего более чем в 100 стран. В прошедшем году предприятия не только поставляли продукцию на традиционные рынки, но и смогли открыть новые направления экспорта. В 2016 году Республика Беларусь увеличила экспорт калийной соли. Экспорт Солигорского предприятия «Беларуськалий» и Белорусской калийной компании достиг в прошлом году отметки в 9,6 миллионов тонн.

В то же время 2016 год, прежде всего первое его полугодие, оказалось для указанных предприятий и для белорусского калийного экспорта в целом довольно сложным, поскольку спрос на рынке белорусского хлорокалия был низок, а кроме того, не был подписан контракт на поставку белорусского сырья Китаю. В связи с этим «Беларуськалий» и Белорусская калийная компания снизили объемы производства и экспорта, что поспособствовало стабилизации рынка. Затем были подписаны годовые контракты с различными странами, что автоматически привело к активизации спроса и хорошей ценовой политике. Объемы экспорта хлорокалия возросли во втором полугодии, обогнав многие мировые предприятия.

На третьем месте по прибыльности ОАО Беларуси находится Мозырский нефтеперерабатывающий завод. В 2016 году объем переработки нефти снизился на 20% по сравнению с 2015 годом. В 2015 году объем переработки нефти на Мозырском нефтеперерабатывающем заводе составил 12,3 млн тонн. Объем переработки нефти в 2016 году сложился на уровне около 10 млн тонн, что примерно на 20% меньше по сравнению с аналогичным показателем за 2015 год.

Следует отметить, что во второй половине 2016 года Россия резко сократила поставки нефти в Беларусь. Если в первом полугодии Россия ежеквартально поставляла на белорусские нефтеперерабатывающие заводы около 5,5 млн тонн нефти, то в третьем квартале объем поставок нефти в Беларусь Россия снизила до 3,5 млн тонн, а в четвертом — до 3 млн тонн.

Четвертое место по прибыльности среди ОАО занимает Банк развития Республики Беларусь. В 2016 году прибыльность Банка развития Республики Беларусь по отношению к 2015 году снизилась на 25%. 20 июня 2016 г. Банк развития Республики Беларусь заключил Меморандум о взаимопонимании с Африканским экспортно-импортным банком (Афрэксимбанком), который является одним из наиболее успешных и динамично развивающихся африканских международных финансовых институтов. В соответствии с указанным соглашением Банк развития совместно с Африканским экспортно-импортным банком будут совместно финансировать проекты, предусматривающие поставки белорусской техники и оборудования в 41 страну Африки, включая Анголу, Кению, Зимбабве, Египет, Танзанию, Гану, Нигерию, Замбию, Тунис и т.д. Также обсудили иные перспективные направления сотрудничества и возможные проекты с участием предприятий из Беларуси и Африки. Следует отметить, что Банк развития рассматривает Африканский экспортно-импортный банк в качестве стратегического партнера на африканском континенте наряду с Банком торговли и развития Восточной и Южной Африки (PTA Bank), соглашение с которым было заключено в октябре 2013 года.

В целом финансовое состояние крупнейших ОАО Беларуси в 2016 году ухудшилось. Так, если по итогам 2015 года, прибыль 4 вышеперечисленных предприятий в целом составила около 26,6 трлн рублей, то в 2016 году прибыль этих же предприятий составила 8,66 трлн рублей, что примерно на 60% меньше. Для решения проблем сложившихся в стране необходимо принимать меры. Беларусь должна искать альтернативные источники поставок нефти, в условиях сокращения поставок нефти из России, в связи с неурегулированным спором по газовому долгу Минска перед Москвой. Одним из ключевых фактором в решении данного вопроса было закупка, белорусской госкомпании «Беларусьнефть», нефти из Ирана в размере 80 тысяч тонн (около 600 тысяч баррелей). Это была первая сделка по покупке нефти из Ирана. Что касаемо Банка развития Республики Беларусь, то здесь не хватает жестких условий. Необходимо поддержание только тех проектов, которые будут окупаться, причем окупаться в течение короткого времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусский интернет портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.tut.by/.Дата доступа:12.03.2017
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/. Дата доступа:12.03.2017

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Комаров И.А (БИП)

Совокупность ресурсов, которыми обладает предприятие, принято называть ресурсным потенциалом. Следует различать два понятия ресурсный потенциал и производственный потенциал.

Производственный потенциал – это объем продукции, который может быть получен при имеющихся ресурсах, то есть оценка объективных возможностей производства продукции.

Ресурсный потенциал – это совокупность земельных, материальных, трудовых, финансовых ресурсов, которыми обладает сельскохозяйственная предприятие. Ресурсы, как правило, ограничены, и чтобы обеспечить, эффективность их использования необходимо [4, с 27]:

– иметь оптимальное их количество; – обеспечить сбалансированность между ними;

– организовать рациональное, эффективное использование каждого из них.

Ресурсный потенциал, целесообразно рассматривать на разных уровнях.

Если речь идет об уровне национальной экономики или определенного региона, то в экономической литературе чаще используют термин «природно-ресурсный потенциал». Под ним понимают совокупность всех возможностей, средств, источников, которые есть и могут быть мобилизованы и использованы для достижения определенной цели. Если же исследуется уровень предприятия, то целесообразнее говорить о категории «ресурсный потенциал», поскольку во многих производствах природные ресурсы в их первоначальном виде или не используются вообще, или занимают мизерную долю в общем количестве используемых ресурсов.

Ресурсный потенциал, от которого зависит развитие и экономической и социальной сфер жизни человеческого общества, складывается на основе сочетания природных условий определенной территории, а также органически связанных с нею трудовых и материально-технических ресурсов, образующих в своем единстве благоприятные или малоблагоприятные условия сферы обитания. В отличие от природных условий, природные ресурсы определяются как естественные продукты природы, которые вовлечены или могут быть использованы в непосредственном процессе хозяйственной деятельности общества для удовлетворения его материальных и культурных потребностей.

Разграничение между понятиями «природные условия» и «природные ресурсы» достаточно условно, поскольку природные ресурсы составляют важнейшую для общества часть природных условий. Очевидно, что вполне благоприятные природные условия не всегда могут быть трансформированы в активное состояние востребованных и эффективно используемых производственных ресурсов [2, с 67].

Оценка ресурсного потенциала является одной из важнейших стратегических задач управления на любом уровне. Для научного управления потенциалом, для правильной оценки и разработки основных направлений совершенствования управления потенциалом, прогнозирования и расчета его величины и уровня использования необходимо установление его экономической сущности. Если в середине XX в. понятие потенциала в научной литературе употреблялось в основном для олицетворения экономической мощи страны, и полагалось, что в состав потенциала входят элементы общественного производства прошлого и текущего периода, то по мере развития экономической науки понятие потенциала расширилось, появились такие категории как «экономический потенциала» и «производственный потенциал» [1, с 94].

Ресурсный потенциал – это синтетический показатель. Совокупность всех частных потенциалов индивидуальных видов ресурсов в рамках определенной организационной и территориальной ограниченности формируют ресурсный потенциал отрасли, субъекта хозяйствования или территории. Все компоненты ресурсного потенциала взаимосвязаны между собой. Для достижения любой цели субъекта хозяйствования ресурсный потенциал должен представлять собой систему взаимоувязанных оптимальных количественных и качественных ресурсных пропорций. Поэтому для формирования такого ресурсного потенциала необходимо эффективно управлять процессом его формирования, обновления, развития и использования.

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности каждое предприятие должно располагать определенным имуществом, принадлежащим ему на правах собственности. Все виды такого имущества в совокупности называются активами или ресурсами предприятия. Вообще в составе предприятия выделяют следующие подсистемы: материальные ресурсы; технологические ресурсы; кадровые ресурсы; пространственные ресурсы; ресурсы системы управления; информационные ресурсы; финансовые ресурсы. Все виды ресурсов представляют собой в совокупности возможность достижения целей системы. Это означает, что имея в своем распоряжении те или иные средства производства (станки, вспомогательное оборудование, сырье и материалы, инструменты и инвентарь), кадры (рабочие соответствующих разрядов, соответствующей квалификации, научные работники), производственные помещения с определенными характеристиками, дороги, сооружения и прочие ресурсы, производственная система способна в той или иной степени

удовлетворять изменяющиеся нужды, потребности и запросы потенциальных покупателей [5, с 49].

Таким образом, своевременная, полная и достоверная оценка ресурсного потенциала предпринимательской структуры позволяет оптимизировать и реализовать устойчивую основу для развития предприятия в любых, даже самых сложных экономических условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента.: – М, ЮНИТИ, 2012. – 236 с.
2. Друкер П. Инновации в бизнесе / Друкер П.: – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 190 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 560 с.
4. Романов А. П. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие/А. П. Романов, Г. Г. Серебренников, В. М. Безуглая, О. В. Кириллина, М. К. Чарыкова.: – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 288 с.
5. Савруков Н. Т., Егоров А.И. Экономическая стратегия фирмы: – СПб.: Политехника, 2012. – 260 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ С ВЕДУЩИМИ ЗАРУБЕЖНЫМИ

Кононкова Е.А., Ткачева В.В. (БИП)

С каждым годом банки активно внедряют нетрадиционные для них сферы обслуживания. Это не только увеличивает их роль в функционировании экономики, укрепляет рентабельность на кредитно-финансовом рынке, но и позволяет им приспосабливаться к меняющимся условиям. Данное обстоятельство вызывает интерес к банковским учреждениям и расхождениям в направлениях стратегий развития и предоставлении услуг.

Для настоящего исследования были отобраны ведущие американские, китайские, российские и белорусские банки. Выбор банковских учреждений исходил из рейтингов крупнейших банков мира, Российской Федерации и Республики Беларусь в 2016 году [1, 2, 3]. Для анализа были взяты (по суммарным активам): американские банки «JPMorgan Chase&Co.» и «Citigroup»; китайские Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) и China Construction Bank Corporation; российские «ВТБ Банк» и «Сбербанк»; белорусские «Беларусбанк» и «Белагропромбанк». Материалом для исследования послужила финансовая отчетность данных банков (годовые отчеты за 2015 год, консолидированная бухгалтерская отчетность за три квартала 2016 года), размещенная в свободном доступе на их официальных сайтах.

Банки США и КНР являются лидерами в кредитно-финансовой сфере всего мира. Поэтому не удивительно, что они занимают ведущие позиции в применении Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). ВТБ Банк и Сбербанк составляют отчеты согласно международным и национальным стандартам. Другими словами, они составляют два отчета. Это связано с тем, что различны методики их составления: по МСФО в просрочку включается вся сумма долга плательщика, а по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) добавляется только сумма просроченного платежа. Так из-за этого долгов по просроченным кредитам по РСБУ выходит меньше, чем по МСФО.

В настоящее время в Республике Беларусь издано Совместное Постановление Совета Министров и Национального банка от 19.08.2016 №657/20 «О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности», согласно которому с 1 января 2017 года банки, как и другие общественно значимые организации, обязаны перейти на МСФО [4]. Данные действия со стороны правительства направлены в первую очередь на упрощение доступа к иностранным рынкам и привлечение финансирования. К тому же первая публичная продажа акций невозможна без применения МСФО. Таким образом, в Республике Беларусь активно предпринимаются шаги по внедрению международных стандартов в финансовую отчетность. Стоит также отметить, что многие белорусские банки, включая Беларусбанк и Белагропромбанк, еще до издания Постановления перешли на двойную отчетность.

В стратегиях развития общим среди всех исследуемых банков оказался их приоритет на инновации и массовый переход к цифровым каналам в активности транзакций. Так большое внимание уделяется таким услугам, как «СмартБанкинг» и «Интернет-банкинг». Например, для этих целей JPMorgan Chase&Co. и Citigroup открыли специальные отделы, которые называются FinTech. Данные подразделения занимаются разработкой и улучшением мобильных приложений, с помощью которых предоставляют весь спектр услуг. Инвесторам и эмитентам данных банков эти услуги позволили сократить расходы на привлечение капитала и операций с ценными бумагами, а самим банковским учреждениям – уменьшить количество ошибок и эксплуатационных расходов.

Беларусбанк и Белагропромбанк в данном вопросе ничем не уступают зарубежным банкам. ОАО «АСБ Беларусбанк» постоянно совершенствует данную услугу: реализована возможность совершения оплаты по коду услуги, входа в систему с помощью одноразового СМС-кода, пополнения вклада и получения выписки с него и т.д. Однако выявлены некоторые недостатки их дистанционных платформ. К примеру, невозможно перевести денежные средства, хранящиеся на банковских картах данных банков, на карты, выпущенные в другом банке. К тому же, во время государственных праздников система иногда дает сбой.

Кроме того, JPMorgan Chase&Co. имеет свой электронный кошелек – Chase Pay, Citigroup – Citi MasterPass. Сбербанк сотрудничает с «Яндекс.Деньги». Аналогом в нашей стране является система «EasyPay». Купить электронные деньги данной

системы можно и в Беларусбанке, и в Белагропромбанке. Однако вывод денег осуществляется только через Белгазпромбанк, что является некоторым неудобством для потребителей.

Также интересна платформа Citigroup VelocitySM, которая обеспечивает электронный доступ к аналитическим данным рынка капитала и услугам всех продуктовых линеек. Клиенты могут найти исследования Citigroup, комментарии, собственные данные и аналитику; осуществить быстро просто и стабильно иностранный обмен и ценовые сделки; использовать набор сложных после торговых инструментов вариантов анализа. Подобного аналога среди белорусских банков не наблюдается. В «Беларусбанке» и «Белагропромбанке» и в российских банках созданы также управления планирования, анализа и статистики, но их отчетами могут пользоваться только сотрудники этих банков.

Более того, Citigroup внедрил мультивалютные банкоматы в Польше и дальше работает в данном направлении. Так в его инновационной лаборатории в Нью-Йорке банк инициировал тестирование безэкранного, безкартового банкомата, который использует технологию биометрического сканирования радужной оболочки глаза для аутентификации. Это позволило бы клиентам совершать транзакции на своих смартфонах до посещения банкомата. Также Citigroup в одном из своих филиалов имеет банкомат с функцией кэшресайклинга (наличные деньги, внесённые одним клиентом, могут быть получены на руки другим клиентом). В свою очередь, банкоматы JPMorgan Chase&Co. уже выдают различные купюры векселей, чеков, принимают депонированные чеки, с помощью их можно оплачивать определенные счета. АТМ Беларусбанка и Белагропромбанка позволяют получать национальную валюту и оплачивать мобильные телефоны.

Citigroup – крупнейший эмитент кредитных карт в мире. В 2015 году банк продолжил упрощать и стандартизировать портфель продуктов, который полноценно используется большим числом потребителей, что пока недостижимо для белорусских банков. В Citigroup существует система наград за пользование картами за счет дополнительных соглашений с партнерами (авиакомпаниями, артистами и т.д.), что дает право клиентам посещать различные мероприятия, получать бонусы при поездках за рубеж. В белорусских банках награды представляют собой скидки в организациях торговли и сервиса.

Для обеспечения мировых финансовых консультантов с лучшей подготовкой Сити присоединился к Уортонской школе бизнеса при Пенсильванском университете. JPMorgan Chase&Co. проводят семинары для студентов университетов во многих странах мира. ICBC поддерживает университеты финансированием. Сбербанк создал «Виртуальную школу» – образовательный портал с доступом к уникальным бизнес-практикам, программам финансовых университетов Лондона и США. В свою очередь ОАО «АСБ Беларусбанк» совместно с ЗАО «Платежная система БЕЛКАРТ» знакомит молодых граждан страны с банковской системой, потребительскими услугами посредством интерактивных занятий в школах [5].

Также банки увеличивают свою роль в обществе посредством внесения пожертвований в некоторые секторы экономики. Например, China Construction Bank Corporation финансирует образовательные («Программа ССВ спонсорства для обедневших школьников»), медицинские и медико-санитарные программы («Здоровая мать. Экспресс»), программы по ликвидации последствий стихийных бедствий. Беларусбанк помогает детям, находящимся в трудном положении (сбор книг, пожертвования детским домам, больницам).

Таким образом, некоторые инновационные разработки приходят в нашу страну с небольшим опозданием. Тем не менее, стоит заметить, что банковская система Республики Беларусь достаточно развита и стремится адаптировать различные ноу-хау под нашу кредитно-финансовую систему.

ЛИТЕРАТУРА

1. 20 крупнейших банков мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sharkfx.ru/top-20-krupnejshix-bankov-mira. – Дата доступа: 26.02.2017.
2. Рейтинг (рэнкинг) российских банков по ключевым показателям деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/. – Дата доступа: 26.02.2017.
3. Рейтинги банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://viberi.by/ratings. – Дата доступа: 26.02.2017.
4. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности: Совместное Постановление Совета Министров и Национального Банка от 19.08.2016 №657/20 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/ru/ solutions/2595. – Дата доступа: 26.02.2017.
5. «Беларусбанк» и БЕЛКАРТ провели «Урок финансирования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belarusbank.by/ru/press/gizn-banka/32557. – Дата доступа: 01.03.2017.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ РЫНКАХ

Кречко В.В. (БИП)

Конкурентоспособность продукции — это способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период по сравнению с аналогами-конкурентами.

Формирование и дальнейшее развитие рыночных отношений вызывает необходимость повышения качества продукции и, как следствие, повышения конкурентоспособности производства. Решение этой проблемы в настоящее время затруднено из-за нестабильной экономической ситуации, неэффективной системы государственного регулирования рыночных отношений, нехватки денежных ресурсов у предприятий, низкого уровня информационного обеспечения и недостаточного профессионализма кадров. Кроме того, отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности производства.

Качество продукции является одним из важнейших факторов деятельности любого предприятия.

Роль и значение повышения качества продукции для нашей страны на современном этапе социальных и экономических преобразований является актуальной задачей.

В современных условиях товар становится индикатором силы, экономической безопасности и конкурентоспособности отечественного продуцента.

Насыщение рынка товарами предполагает не только увеличение объема их производства, но и повышение конкурентоспособности.

Для того, чтобы обеспечить производство более конкурентоспособного товара необходимо проводить исследование конкурентоспособности еще на стадии разработки, создания товара; и в дальнейшем, следует периодически проводить анализ конкурентоспособности уже на стадии производства и реализации продукции, сравнивая ее с аналогами, чтобы иметь возможность формирования ассортимента более конкурентоспособной продукции на рынке и выявлять ту продукцию, для которой необходимо разрабатывать специальные мероприятия по повышению конкурентоспособности.

Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически. Это дает возможность уловить момент, когда данный показатель начнет снижаться.

В итоге, можно вовремя принять то или иное оптимальное решение: снять изделие с производства или модернизировать его, перевести на другой рынок и т.д.

Товар может стать конкурентоспособным, т.е. занять достойное место в ряду аналогов и субститутов только в том случае, если он будет отвечать такому трудноуловимому и многозначительному понятию, как качество. Качество – главная характеристика товара. Это способность фирменного товара выполнять свои функции.

В понятие качества входят долговечность, надежность, точность, простота эксплуатации, ремонт и прочие ценные свойства, отсутствие дефектов или брака. Более жесткое требование – соответствие стандартам. Также товар должен удовлетворять потребности потребителей: физические технически, эксплуатационно, эстетически, по цене. Также, если он сможет способствовать удовлетворению скрытых (подсознательных) потребностей – статусных, возрастных, психологических, духовных – успех ему на рынке обеспечен.

Однако, с точки зрения маркетинга, качество следует определять в понятиях, соответствующих покупательским представлениям. Именно к качеству у потребителей повышенный интерес.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белый Е., Барашков С. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления.// Маркетинг. 2005 г. № 4 С.29-34.

2. Л64 Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие / И. М. Лифиц. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. - 460 с. - (Основы наук).
ISBN 978-5-9692-0464-5

3. Попов Е.В. продвижение товаров и услуг: Москва «Финансы и статистика» 1999, с 60-70

4. Сафронова Н.А. Экономика предприятия/ Под ред. проф. Н.А. Сафронова. — М.: «Юристъ», 2009 — 584 с.

УСТРАНЕНИЕ БАРЬЕРОВ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

Криворотько Ю.В. (БИП)

Рецессия, охватившая в последние годы экономику Республики Беларусь, вскрыла новые проблемы внутри ее экономических секторов. Преобладание негативных тенденций, связанных с частыми внешними потрясениями, волатильностью на сырьевых и финансовых рынках, замедлением экономического роста, ослабление связей материального производства с финансовой сферой, вызвали обесценение национальной валюты, рост инфляции, повышение стоимости ресурсов, технологическое отставание предприятий несырьевых отраслей. Эти явления привели к концентрации рисков, как в банковском, так и в реальном секторах экономики, при которых регуляторы этих секторов заметно ужесточили требования к банкам, отозвали лицензии и частично ограничили лицензионные полномочия некоторых банков, ограничили государственную поддержку преимущественно системно-значимых организаций.

Данные официальной статистики и регуляторов рынков в Беларуси свидетельствуют о нарастании негативных тенденций в ключевых секторах экономики. Так, в реальном секторе экономики удельный вес инвестиций в ВВП снизился за последние годы до 24,2 %. При этом незначительный прирост инвестиционной активности в несырьевых отраслях просматривался в лишь в целлюлозно-бумажной промышленности, сельском хозяйстве и пищевой промышленности, химической промышленности и на транспорте и связи. Сужение доступности банковских ресурсов для предприятий реального сектора выразившееся разрывом между средней ставкой по кредитам банков и уровнем рентабельности предприятий колебалось в период 2012-2015 г.г.в диапазоне от 22,6% до 24,7%. Эти тенденции оказались созвучными снижению качества кредитных портфелей банковского сектора. Рост проблемных кредитов организаций всех форм собственности в кредитных портфелях банков возрос с 2013 по 2015 г.г. в 3 раза. [3], [4, с.410-412, с. 430]. В 2016 году доля проблемных активов в банковской системе выросла с 6,8% до 14,9% [5].

Следует отметить, что в Республике Беларусь предпринимались попытки стимулирования деловой активности, однако они оказались недостаточными, в результате чего продолжают сохраняться серьезные противоречия во взаимодействии реального и банковского секторов экономики.

К числу важных направлений сближения и взаимодействия реального и банковского секторов экономики

следует отнести новый импульс в развитии государственно-частного партнерства (ГЧП) и частного партнерства как форм взаимодействия секторов. В частности, в рамках развития инфраструктуры направления важными условиями являются обеспечение достаточности ресурсов для реализации капиталоемких и долгосрочных инфраструктурных проектов и гарантий стабильности и свободы действий в предоставленных государством стимулирующих инструментов для участия в проектах частного бизнеса. Участие банковского сектора в обеспечении достаточности ресурсов может быть реализовано путем организации региональных банковских синдикатов и консорциумов, участниками которых наряду с центральным банком и региональными банками развития могут стать частные банки и специализированные отраслевые банки. Это может происходить одновременно с активизацией работы регионального фондового рынка, в том числе с участием фондов долгосрочного накопления и расширения практики привлечения населения к использованию таких инструментов, как инфраструктурные облигации и депозиты с гарантийной и льготной поддержкой государства. В рамках инновационного развития следует обеспечить минимизацию рисков и достаточность ресурсов для реализации рисковых и капиталоемких инновационных проектов путем использования гибридных финансовых инструментов, предусматривающих распределение нагрузки на участвующие банки в зависимости от их размера, ресурсных возможностей, степени сложности и специфики стадий инновационного процесса [1, с.84-86].

В сфере частного партнерства, взаимодействие реального и банковского секторов может проявляться посредством адаптации принципов и использования преимуществ исламского банкинга. В современных условиях именно он может стать переходом к цивилизованному взаимодействию вышеуказанных секторов экономики, связь между которыми реализуется действием формальных и неформальных институтов, придающих процессу взаимодействия устойчивость в условиях изменяющейся экономики. Принципы, заложенные в исламском банкинге очень близки к принципам процесса взаимодействия банковского и реального секторов, рассматриваемых в качестве инструментария. Механизм адаптации отдельных инструментов исламского банкинга в краткосрочном и среднесрочном периодах, предполагает формирование гибридных продуктов, объединяющих в себе платный и бесплатный виды банковских услуг для более гибкого финансирования нужд предприятий реального сектора [2, с.73-76].

Перспективным направлением взаимодействия банковского и реального секторов экономики может стать формирование единого финансово-промышленного инновационного кластера. Особенностью такого формирования взаимодействия субъектов секторов должно стать объединение предприятий базовых отраслей промышленности региона, поддерживающих элементов региональной инновационной системы, государственных банков и институтов развития и региональных финансово-кредитных институтов в единый кластер.

Одним из инструментов поэтапного сближения рентабельности предприятий и уровня рыночной процентной ставки за кредит представляется внедрение стимулирующей роли механизма ценообразования на кредитные ресурсы в увязке с налоговыми льготами. Другими словами, необходимо увязать действующую практику налогообложения с конкретными результатами участия субъектов обоих секторов в реализации инфраструктурных и инновационных проектов. Было бы целесообразно ввести в банковскую практику показатель ценовой доступности кредитных ресурсов, который определялся бы как разница между 1 и соотношением уровня рентабельности отраслей и уровнем рыночной ставки кредитного рынка. На основе этого показателя можно определять оптимальный для отраслей и предприятий уровень процентной ставки кредитования путем корректировки показателя ценовой доступности кредитных ресурсов на уровень рыночной ставки кредитного рынка. Применение коэффициента ценовой доступности банковских ресурсов для низкорентабельных отраслей позволит увязать мотивацию банков с мерами фискального регулирования ценовой доступности банковских услуг. Мотивация банков при этом будет состоять в льготировании их налога на доход на величину полученного разрыва между уровнем рыночной процентной ставки по кредиту и фактическим ее значением, полученным вследствие корректировки на коэффициент ценовой доступности. Это и будет представлять своеобразный налоговый дисконт как стимул к снижению процентных ставок за кредит для предприятий реального сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рахметова, А.М. Механизмы взаимодействия банковского и реального секторов экономики на основе государственно-частного партнерства / А.М. Рахметова Банковское дело. – 2015. – № 6 (258). – С. 82-88.

2. Рахметова, А.М. Роль исламского банкинга в сближении банковского и реального секторов экономики . Банковское дело. – 2012. – № 9 (225). – С. 73-76.

3. Статистический бюллетень. Ежегодник (2000-2015). Национальный банк Республики Беларусь, 2016. Режим доступа 27.02.2014. Доступно: http://www.nbrb.by/publications/ bulletin YearBook/ Stat_Bulletin_Yearbook%202015.pdf

4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016. Национальный статистический комитет. Минск, 2016 – 518с.

5. Эксперт: банковскую систему может накрыть кризис. Электронный ресурс. Режим доступа 27.02.2014. Доступно: https:/ /news.mail.ru/economics/28327628/?frommail=1

ЮЗАБИЛИТИ САЙТА: ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ

Крошинская Л.И. (БИП), Сапун О.Л. (БГАТУ)

Юзаби́лити – это научно-прикладная дисциплина, занимающаяся повышением эффективности, продуктивности и удобства пользования инструментами деятельности. От эргономики юзабилити отличает заинтересованность в эффективности работы пользователя (потребителя), а не человеко-машинной системы в целом. [1]

Термин «юзабилити сайта» вошел в широкое употребление 5-6 лет назад и превратился из дизайнерской дисциплины в подотрасль интернет-маркетинга.

Применительно к пользовательским интерфейсам сайта, к юзабилити применяются такие критерии, как легкость восприятия дизайна, удобство и простота навигации, логичность и простота расположения различных графических элементов, а также продуманность расположения элементов управления.

В совокупности все перечисленное и определяет юзабилити сайта.

При оценке информативности сайта важен не только анализ его внутренней структуры, но и высокий юзабилити. Уровень юзабилити сайта считается высоким, если открыв сайт, пользователь легко понимает, как пользоваться данным сайтом, может без проблем ориентироваться на сайте и ему должно быть комфортно и приятно им пользоваться.

Одним из критериев оценки юзабилити считается отсутствие ошибок при пользовании сайтом. Примером могут служить сайты с играми, так как если, зайдя на сайт сложно понять, как играть, с чего начинать, то сделав несколько попыток, пользователь уходит с сайта.

Многочисленные исследования психологов и интернет-маркетологов показывают, что современные пользователи с каждым годом становятся все более нетерпеливыми и поверхностными. По последним данным, приводимым исследовательской компанией Nielsen Norman Group, средняя продолжительность нахождения пользователя на одной странице сайта составляет всего 27 секунд, при этом до самого конца страничку прокручивают лишь немногие посетители [2]. Поэтому главная цель разработчиков сайта – это заинтересовать случайного посетителя. Причем на достижение этой цели отводится буквально несколько секунд, в течение которых нужно объяснить, где посетитель находится, чем этот сайт отличается от других, какую выгоду можно получить, используя данный сайт. Если этого не случится за те самые 27 секунд, он просто уйдет на другой сайт. Вопросами того, как привлечь и удержать на сайте посетителя, и занимается юзабилити.

При проектировании интерфейса сайта следует придерживаться определенных рекомендаций. К этим рекомендациям относятся требования к навигации, к размещению контактной информации, к главному меню, к форматированию. Навигация на всех страницах сайта должна была одинаковой, так как это упрощает поиск необходимой информации и улучшает ее восприятие. Название веб-ресурса, либо его логотип, необходимо размещать на всех страницах сайта со ссылкой на главную страницу. Контактная информация должна располагаться как в шапке сайта, так и в самом низу страницы. Меню первого уровня должно размещаться на всех страницах сайта, а название раздела сайта необходимо указывать на каждой веб-странице. Ссылки на всех страницах сайта должны быть отформатированы одинаково (размер шрифта, тип шрифта, цвет шрифта).

Анализ юзабилити обязательно подразумевает оценку эффективности внутреннего поиска по сайту. Окно поиска необходимо размещать в верхнем правом углу на всех страницах сайта, причем поиск должен осуществляться только по страницам данного ресурса, без перехода на другие сайты. Длина поля ввода запроса для поиска должна составлять не более 30 символов. При использовании проверки орфографии запросов, необходимо распознавать ошибки и предлагать пользователю альтернативные варианты поиска. В противном случае пользователь не сможет найти необходимую информацию. Результаты поиска должны быть оформлены также как и при поиске информации в известных поисковых системах.

Грамотная структура и дизайн должны разрабатываться при проектирования интерфейса сайта. Для этого необходимо придерживаться следующих правил [3]:

- использовать в навигационном меню не более 7 пунктов;
- время, которое пользователь готов ждать до окончательной загрузки страницы или какого-то элемента сайта должно быть не более 2 секунд;
- переход с главной страницы на любую внутреннюю должен осуществляться с использованием не более трех последовательных ссылок;
- если объект интерфейса сайта, например ссылка или кнопка, достаточно крупный, нет смысла делать его еще крупнее.
- статья, размещенная на сайте, должна начинаться с итоговых выводов, далее следуют ключевые моменты, а затем размещается менее важная для пользователя информация.

Улучшить юзабилити можно постоянным тестированием сайта реальными пользователями, ведением учета, чем и занимаются профессиональные разработчики сайтов.

Тестирование состоит из следующих этапов: подбор фокус-группы, которая будет заниматься тестированием; составление плана тестирования, которому будут следовать тестировщики; фиксирование ошибок.

После выявления и исправления ошибок цикл тестирования должен повторяться до тех пор, пока результаты не будут удовлетворять необходимым требованиям.

Итак, основная задача юзабилити – сделать так, чтобы пользователю было удобно на сайте, а информация доступна и понятна.

Чем выше юзабилити, тем успешнее сайт, тем лучше продается продукт, тем выше трафик, а соответственно, выше выдача в поисковых системах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/

2. Нильсен Норман Груп [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа: https://www.nngroup.com/articles/usability-101-introduction-to-usability/

3. Юзабилити сайта [Электронный ресурс] – Электронные данные. Режим доступа: https://www.promo-webcom.by/ analytics/ usability/5826-chto-takoe-yuzabiliti-sajta/

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Кублицкая Т.М. (БИП МФ)

Важнейшей приоритетной задачей развития Республики Беларусь является значительное повышение эффективности и устойчивости национальной экономики. Рынок инноваций в республике только начинает формироваться и его значение в национальной экономике трудно переоценить. За счет повсеместного внедрения инноваций можно добиться развития многих сфер деятельности. Инновации воздействуют на все отрасли национальной экономики, будучи направлением роста конкурентоспособности, благоприятствуя росту выработки, снижению себестоимости, исключению потерь и увеличению эффективности производственной деятельности. Возникая в одном регионе, в одной отрасли, инновации распространяют свое благотворное влияние повсеместно. Однако недостаточно просто создать инновацию, необходимо уметь продвинуть её на рынке. Как показывает практика, большинство перспективных инновационных продуктов терпят неудачу из-за отсутствия знаний о том, как донести до потребителя информацию об их преимуществах. Впервые темой продвижения инновационных продуктов заинтересовался Эверетт Роджерс. В своей книге «Диффузия инноваций» автор определял инновацию как объект, идею или практическую деятельность, дающую ощущение новизны для индивида или целой группы людей. По его мнению, важно понимать различие между «продуктом-новинкой» и «инновационным продуктом» [1].

В настоящее время лидерами по производству и использованию инноваций являются: Япония, США и Германия. А среди наиболее известных представителей в данной сфере можно отметить такие известные бренды как Sony, Intel, Toyota, Microsoft, General Electric, IBM, BASF и др. [2]. Количество инновационных продуктов в ближайшем будущем будет возрастать, и соответственно потребность в умении их продавать увеличится. На начальном этапе продаж и продвижения нового продукта можно столкнуться с рядом проблем, обусловленных такими факторами как: низкий уровень информационности о новом продукте (даже имея информацию, человек может не до конца понимать, какие преимущества он получит от покупки продукта, т.к. всё новое обычно кажется абстрактным); высокая цена за новую продукцию (потребитель не всегда готов платить деньги за новинки, не зная качеств нового товара).

В своей книге «Диффузия инноваций» Эверетт Роджерс делил потребителей на следующие категории: «новаторы» (2,5%), «пионеры освоения» (13,5%), «раннее большинство» (34%), «позднее большинство» (34%), «медлительные» (16%). Согласно его точки зрения, новаторы выступают для других покупателей лидерами и именно на них продавцу необходимо пристальней обращать свое внимание и активнее стимулировать к первоначальным покупкам нового товара. Непосредственно важна готовность к потреблению, которую проявляют новаторы, т.к. если инновационный продукт пользуется интересом (например, на полке в магазине), это еще не дает никаких гарантий покупки данного товара. Т.е. даже самые восторженные отклики потребителей не всегда являются гарантом реальной покупки. Новаторы как раз не только высказывают положительное мнение, но и приобретают продукт, следовательно, они и должны быть основным объектом внимания [1]. Проблема продаж инноваций в потребительском маркетинге заключается в умении привлечь дистрибьютора и договориться с ним о совместных действиях по продаже продукта конечному потребителю. Довольно часто дистрибьюторы не желают рисковать с закупкой нового продукта и оказывают значительное сопротивление. Усилия по привлечению дистрибьюторов стоит сконцентрировать на тех, кто готов к переменам и не боится нового. Переговоры с ними тоже требуют тщательного подхода и должны быть построены по определенной схеме. Целью переговоров в данном случае будет воздействие на сознание дистрибьютора и убеждение его в перспективности новой продукции. При ведении переговоров особое внимание стоит уделить следующим аргументам: донести сущность нового продукта и его основную идею; рассказать о высоком уровне конкурентоспособности товара; указать на возможность продаж по более высоким ценам (за счет новизны).

В свою очередь реклама инновационных продуктов также будет обусловлена рядом специфичных признаков. Она будет отличаться более детальной информацией о продукте и способах его использования, будет ориентирована на донесение информации о существенных выгодах для потребителя. Такая реклама должна быть креативной и необычной. Важно грамотно сочетать рекламные коммуникации, которые должны отличаться от массовых, и массовой рекламы в СМИ. Существенную роль может сыграть и продажа под уже известным брендом, т.к. потребители имеют общее представление о нем. Продажи инноваций невозможны без предварительного сбора информации. Потребитель проходит несколько стадий при решении о покупке такого товара: осведомленность, интерес, проверка, оценка и усвоение. Так, на первых двух стадиях важную роль играет реклама, как для корпоративного, так и для розничного потребителя.

Инновационные продукты должны отличаться и способом продаж. В последнее время широкое развитие получили продажи в сети Интернет, где наряду с традиционными способами распространения и продвижения товаров, интернет-магазины привлекают социальные сети, проводят интернет-презентации, вебинары и др. Поэтому Интернет является перспективным каналом продаж для инновационных продуктов.

Для успешного выхода на рынок велика вероятность возникновения потребности в собственной дистрибуционной сети. Несмотря на то, что на её создание потребуется значительная часть финансовых средств и важно спрогнозировать все возможные риски, она более управляема, прогнозируема и контролируема. Широкие перспективы возможны при реализации совместных продаж по принципу co-branding, т.к. объединенные усилия помогут лучше справляться с решением непростых задач. В промышленном маркетинге продажи будут еще более сложными. В целом это характеризуется наличием следующих факторов: в последнее время модернизация промышленности – невысокая, и многие предприятия не обладают достаточными финансовыми ресурсами для закупки инновационных продуктов; продажи в данном секторе более длительны и носят сложный характер из-за того, что решение принимается не одним человеком, а рядом ведущих сотрудников фирмы; реклама промышленных продуктов также имеет существенные отличия и не может оказывать сильного влияния, как, например, реклама в СМИ для конечного потребителя на рынке потребительского маркетинга. Первостепенным для продажи инноваций в промышленной сфере является умение вести долгосрочные переговоры с партнерами, которые могут занять длительный период. Кроме переговоров, необходимо постоянно применять и другие действия: реклама, специфичная только для промышленного сектора (статьи, каталоги продукции и т.п.), директ-маркетинг, программы по подготовке и обучению специалистов, участие в конференциях и выставках, интернет-презентации. Продажи инновационных продуктов являются сложным процессом, который требует тщательного осмысления и систематизации. Перед предприятиями стоит задача не только быстрого производства продукта, но и успешного выведения на рынок, что зачастую является основной проблемой для инноваций. Решению данных проблем должна поспособствовать серьезная и многогранная работа со специалистами по продажам, а также тщательный и целенаправленный анализ потребительских предпочтений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Diffusion of Innovations [Electronic resource] / Everett M. Rogers. – N. Y.: Free Press., 1983. – Mode of access: https://teddykw2.files.wordpress.com/2012/07/everett-m-rogers-diffusion-of-innovations.pdf. - Date of access: 28.02.2017.

2. Стерхова, С. А. Инновационный продукт: инструменты маркетинга: учеб. пособие / С.А. Стерхова. – М.: Дело АНХ, 2010. – 296 с.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПРОВЕДЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Куприянчик С.И. (БИП)

Любая маркетинговая стратегия для наибольшей эффективности должна начинаться с исследований. По оценкам экспертов расходы на маркетинговые исследования за последние годы возросли в 3 – 4 раза. Это является необходимым условием, поскольку без оперативной, полной информации невозможно преобразовывать имеющиеся у организации знания в прирастающую прибыль. Маркетинговое исследование является всесторонним изучением ситуации на определенном рынке с целью определения целесообразности принятия определенного решения либо с целью корректировки маркетинговой деятельности в зависимости от быстроменяющихся рыночных условий.

В практике маркетинговых исследований в определенной мере важно опираться на опыт международных организаций в данной сфере деятельности.

Широко известная международная организация в области маркетинговых исследований ESOMAR: European Society for Opinion and Marketing Research (Европейская ассоциация исследований общественного мнения и рынка). ESOMAR – одна из ведущих всемирных ассоциаций, которая объединяет различных специалистов в сфере маркетинговых исследований. Данная ассоциация была основана в 1948 г. в Амстердаме (Голландия). Основной целью деятельности международной организации является содействие развитию маркетинговых исследований в различных странах мира. На сегодняшний день ESOMAR объединяет более 4000 индивидуальных членов в 100 государствах.

Ассоциация ESOMAR является первой организацией, которая задалась вопросом о защите прав респондентов. Ассоциацией был разработан «Международный кодекс практики маркетинговых и социальных исследований», который функционирует в 69 профессиональных организациях в различных странах мира. Разработанный кодекс гарантирует соблюдение самых высоких профессиональных стандартов качества.

В Республике Беларусь членом организации ESOMAR является агентство MASMI (Международное агентство социальных и маркетинговых исследований), которое представлено на рынке маркетинговых исследований с 1999г. Каждый год агентством проводится в среднем около 150 исследовательских проектов, в исследованиях принимает участие более 500 сотрудников агентства.

В данном исследовании приведем краткий анализ наиболее популярных трендов маркетинговых исследований в странах Западной Европы. Поскольку именно популярные бренды регулярно создают высокоэффективный контент и реализуют успешные маркетинговые кампании.

1. Мобильное видео

Просмотр видео на различных современных гаджетах (планшетах и мобильных телефонах) становится

все более популярным, поскольку в Европе насчитывается более 1 миллиарда активных пользователей мобильных платформ. Например, в Австрии, около 34% потребителей стали смотреть мобильное видео в значительно большем объеме, чем в 2014г. В других странах западной Европы этот показатель также увеличивается : в Италии на 35%, в Швеции на 36%, в Дании и Финляндии на 39%.

Поэтому некоторые европейские маркетологи зачастую делают ставки на использование мобильного видео. Ярким примером использования такого вида маркетинговых исследований служит маркетинговая кампания всемирно известного бренда Philips, который в 2013г. запустил digital-кампанию для продвижения на рынке набора для бритья «Click & Style». При этом использовалось интерактивное видео, которое позволило потенциальным потребителям поэкспериментировать со стилем главного героя. Данная концепция была разработана Ogilvy & Mather Düsseldorf, они использовали видеотехнологии от Rapt Media, доступна данная концепция была на 4 языках. Именно эта кампания явилась «первым в мире полностью мобильным интерактивным видео опытом».

2. Эксклюзивные контент для социальных сетей

Всемирно известные компании пришли к выводу, что пользователям социальных сетей необходимо предлагать оригинальный и эксклюзивный контент. Например, компания Adidas, которая воспользовалась помощью агентства We Are Social и за 6 месяцев до начала FIFA World Cup 2014 собрали уникальные видеоролики и фотографии спонсируемых Adidas футболистов. Благодаря размещению более 1000 изображений и 160 видеороликов, компания Adidas значительно увеличила число своих подписчиков в YouTube, привлекла большее количество новых поклонников в различных социальных сетях (Facebook, Twitter). В итоге было продано около восьми миллионов футболок и 14 миллионов футбольных мячей в оригинальном дизайне.

3. Брендовые сериалы

В последние годы все большей популярностью среди маркетологов начало пользоваться длинное видео, а особенно так называемые «брендовые сериалы». Причем с помощью таких методов маркетологи продвигают совершенно различную продукцию начиная от одежды, и заканчивая продуктами питания. Так, примером использования данного способа служит серия женственных фильмов, выпущенных Prada Miu Miu. Эти фильмы вызвали интерес широкой публики и их можно посмотреть онлайн.

4. Вдохновляющий сторителлинг

Большой популярностью в последнее время стали пользоваться и длинные ценные тексты. Так, французский бренд альпинистского снаряжения Quechua рассказывает интереснейшие истории своих клиентов, публикуя их в своем блоге Hiking on the Moon,. В публикациях используется множество ярких интересных фотографий, карт и видео. Благодаря таким ярким рассказам-историям потенциальные покупатели могут совершить виртуальное путешествие.

Швейцарский бренд Schweeps использует в своей маркетинговой деятельности туже стратегию, но в другом ее проявлении. В своем журнале Villa Schweppes они публикуют различные статьи о музыкальных фестивалях, парижских барах, модных трендах, особенностях ночной парижской жизни. При этом обязательно в каждой статье идет упоминание о вкуснейших коктейлях, напитках, выпускаемых компанией. и коктейлях.

Основная цель любой организации в сфере маркетинга – сделать свои продукты и услуги более популярными среди широкой аудитории. Необходимо отметить, что маркетинговое исследование является неотъемлемым этапом в успешной и прибыльной деятельности любой организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.grandars. ru/student/marketing/ marketingovye-issledovaniya. html
2. https://rusability.ru/content-marketing/5-populyarnyh-v-evrope-trendov-kontent-marketinga/
3. ttps://docviewer.yandex.by/?url=http%3A%2F%2Fncmps.by%2Fuserfiles%2Ffile%2FWeb-Italia.pdf&name=Web-Italia.pdf&lang=ru&c=57 fe4e9333a2
4. http://innospace.ru/mma-rezultatyi-issledovaniya-mobilnogo-video/

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ УБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Куратник Н.А. (БИП)

В условиях рыночной экономики одной из основных целей любого субъекта хозяйствования является получение прибыли от осуществления деятельности. Это обусловлено тем, что прибыль играет важную роль в хозяйственной жизни предприятия, так как данный показатель не только демонстрирует экономическую эффективность деятельности, но и является источником для дополнительного стимулирования персонала, расширения производства, совершенствования технической базы и так далее.

Наличие убытков являются кризисными показателями, свидетельствующими о нерентабельности и неконкурентоспособности производства из-за непродуманных управленческих решений.

Таким образом, одной из главных задач руководства организации является контроль за уровнем прибыли и недопущения убытков. Такой контроль осуществляется на основании различных форм статистической и оперативной отчетности, а так же анализа хозяйственной деятельности, позволяющий выявить существующие проблемы в политике распределения ресурсов на предприятии и разработать конкретные мероприятия по их решению.

Существуют различные механизмы контроля прибыльности и снижения убыточности, которые совершенствуются и продолжают совершенствоваться на фоне мировых и локальных экономических кризисов.

Механизмы управления прибылью и убытками можно подразделить на две группы:

1. Внешние, которые применяются на государственном уровне и являются частью правительственной политики регулирования.
2. Внутренние, которые разрабатываются внутри каждого предприятия с учетом специфики его деятельности, конкретной обстановки и воздействия отдельных факторов.

Одним из наиболее существенных внешних механизмов управления прибылью и убытками является система налогообложения, которая взаимосвязана с процессами ценообразования и позволяет субъектам хозяйствования заложить большую долю прибыли в отпускную цену на продукцию и товары при применении различных налоговых льгот.

Другим внешним механизмом управления является государственное регулирование заработной платы, порядка начисления амортизации на основные средства и нематериальные активы, размеры отчислений на государственное социальное страхование и так далее. Данные механизмы прямо влияют на себестоимость продукции, что в свою очередь, существенно влияет на уровень полученной прибыли предприятием за отчетный период по итогам его деятельности.

Внутренние механизмы контроля прибыли и убытков осуществляются в рамках конкретного субъекта хозяйствования и являются уникальными по своей сути, так как разрабатываются на основании фактически сложившейся ситуации.

Одним из таких механизмов является планирование уровня прибыли, что позволяет предприятию определять размеры фондов средств, используемых в дальнейшем для устойчивого роста и расширения производства.

В случае, когда кризисные явления уже четко отразились на финансовых показателях деятельности субъекта хозяйствования, регулирование уровня убыточности осуществляется в рамках комплекса санационных мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния предприятия и повышения его конкурентоспособности в целом. Политика санации предприятия осуществляется обычно по одному из двух направления:

1. Защитное направление, предусматривающее сокращение численности работников, неликвидных активов, ликвидацию обособленных подразделений и так далее;
2. наступательное направление, которое предусматривает захват новых сегментов рынка сбыта, расширение производства и ассортимента выпускаемой продукции, применение инновационных методов и подходов управления и другие.

Таким образом, правильное и своевременно применение механизмов управления рентабельностью является приоритетной задачей для каждого предприятия, от успешного выполнения которой зависит уровень обеспечения устойчивого развития в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. - 372 с.
2. Бузаева, Н. А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия [Электронный ресурс] / Н. А. Бузаева // JSRP. - 2014. - №4(8). – 402 с.
3. Филатов, Е. А. Функциональный анализ финансовой рентабельности / Е. А. Филатов, В. Б. Нечаев // Вестник Иркутского Государственного Технического Университета. - 2013. - № 12. – 382 с.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

Лаврова Е.В. (Смоленский филиал РАНХиГС)

Современный подход к определению сущности национальной безопасности подтверждает взаимосвязь и взаимозависимость безопасности личности и общества на всех уровнях - от международного до конкретного регионального, местного уровня. Национальная безопасность включает в себя оборону страны и все виды безопасности: государственную, общественную, информационную, экологическую, экономическую, транспортную, энергетическую безопасность, безопасность личности [2].

Современные теоретические и методологические подходы к обеспечению национальной безопасности основываются на системных принципах развития экономики. В соответствии со статьей 2 Федерального закона от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности» [1], одним из принципов обеспечения безопасности является системность и комплексность применения федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, другими государственными органами, органами местного самоуправления политических, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер обеспечения безопасности.

В обеспечении национальной, в том числе экономической безопасности Российской Федерации большую роль играют все без исключения регионы. Экономическая безопасность обеспечивает состояние национальной экономики на такой ступени развития, которая гарантирует экономический рост и противодействие влиянию внешних и внутренних угроз. Экономическая безопасность выходит на первый план в системе элементов национальной безопасности и является важнейшей качественной характеристикой экономической системы, определяющей ее способность обеспечивать нормальные условия жизнедеятельности населения, стабильное обеспечение ресурсами, а также последовательную и целенаправленную реализацию национально-государственных интересов [3].

В государственной стратегии обеспечения национальной безопасности должны быть отражены роль и место каждого региона в достижении общегосударственных интересов. В свою очередь, рассматривая

региональные особенности, необходимо понимать, что они могут представлять собой некий набор угроз, оказывающих влияние на безопасность не только данного региона, но и страны в целом.

Региональная безопасность, рассматриваемая как защищенность жизненно важных интересов региональной социальной общности и местных институтов от внешних и внутренних угроз, требует постоянного исследования возникновения таковых опасностей и угроз. Необходимо осуществлять постоянный мониторинг динамики развития показателей экономической и экологической безопасности с учетом региональных индексов.

При этом наибольшую нагрузку в системе обеспечения экономической безопасности несут на себе приграничные регионы, поскольку непосредственное примыкание приграничных территорий к государственной границе само по себе образует вызов их безопасности.

В современных условиях исследование проблем и перспектив развития приграничных районов имеет весьма актуальное как теоретическое, так и практическое значение. Территории, прилегающие к границам, всегда были в сфере пристального внимания государств. Российская Федерация с данной точки зрения является уникальной страной, поскольку имеет самые протяженные границы в мире. При этом, граница России весьма дифференцирована вследствие современных политических и экономических процессов.

Общая протяженность российско-белорусской границы составляет 959 километров (около 5% сухопутных границ Российской Федерации и 1/3 границ Республики Беларусь). Общая площадь российско-белорусского приграничья составляет 247,4 тыс. кв. км, в том числе: 137,9 тыс. кв. км в пределах России и 109,5 тыс. кв. км – в пределах Республики Беларусь.

Отношения между Россией и Белоруссией в рамках союзного государства, многочисленные заключенные соглашения, направленные на формирование единого экономического пространства, минимизируют ограничительную функцию государственной границы. В процессе взаимодействия и взаимовлияния приграничных территорий формируется целостная трансграничная структура. Таким образом, схожесть транспортно-географического положения регионов российско-белорусского приграничья, история их формирования и динамика показателей социально-экономического развития позволяют рассматривать российско-белорусское приграничье как общественно-территориальный комплекс – трансграничный регион. Трансграничный регион – это регион, включающий соседние территории, принадлежащие разным государствам. В основе данного определения лежит предположение, что географическая близость территорий, разделенных политико-административной границей, является важным фактором, влияющим и усиливающим развитие социально-экономическое развитие по обе стороны границы.

К трансграничному региону России и Беларуси относятся: Брянская, Смоленская, Псковская области Российской Федерации и Витебская, Гомельская, Могилёвская области Республики Беларусь. Данный трансграничный регион может потенциально реализовывать важнейшие и для России, и для Беларуси функции:

- обеспечение национальной безопасности (в экономическом, экологическом и санитарном контексте);
- транзитную (логистика транзитных грузо- и пассажиропотоков);
- компенсационную (использование различий в отраслевой структуре, уровнях развития природно-ресурсного, трудового потенциала приграничных территорий).

Однако, несмотря на дружественные межгосударственные отношения между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, приграничные регионы столкнулись с серьезными экономическими, экологическими и социальными проблемами, нарастанию негативных тенденций антагонистического характера в социально-культурной и бытовой сферах [10, с. 6]. Снижение экономической и социальной роли приграничных регионов приводит к демографическим изменениям, снижению показателей валового регионального продукта, сокращению промышленного и сельскохозяйственного производства. Контактная функция границы не выполняет роль стимулирующего фактора социально-экономического развития российско-белорусского приграничья.

Таким образом, современные тенденции развития приграничных территорий требует обращения к эколого-экономической системе, имеющей свою социальную, политическую и идеологическую составляющую. Приграничная и трансграничная экономическая интеграция должна стать основой устойчивого развития всех регионов российско-белорусского приграничья. Граница между двумя государствами должна стать пространством активного контакта и взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О безопасности» // «Собрание законодательства РФ», 03.01.2011, № 1, ст. 2

2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 04.01.2016, № 1 (часть II), ст. 212

3. Тимофеева И.Ю. Налоговая безопасность как современная институциональная система управления в условиях рыночной экономики // Вестник Московского университета МВД России, № 2. - 2010. - С. 48-54

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ И ФАКТОРЫ ИХ ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Лагуновская Т.В, Рагуева Г.Г. (БИП)

Экономические циклы – это инструмент, который может дать возможность прогнозировать изменения в мировой экономике и предотвратить негативное развитие событий. Для экономики характерно циклическое движение по кругу: подъем, пик, спад, кризис и снова подъем. Данный цикл деловой активности сложно назвать регулярным, поскольку он имеет непредсказуемый характер.

Наиболее известным циклом являются длинные волны Кондратьева, срок колебания которых может составлять от 40 до 60 лет. Кондратьевский цикл берет свое начало с 1803 года и согласно прогнозу, пятый цикл начался в 1981-1983 гг.и закончится примерно в 2018 году. Этому периоду характерно развитие вычислительной, телекоммуникационной и лазерной техники, а также электротехники и робототехники. Следующий, шестой цикл возьмет свое начало в 2018 году и продолжится приблизительно до 2060 года. Для него будет характерна NBIC-конвергенция, то есть конвергенция нано–, био–, когнитивных и информационных технологий [1].

Приближаясь к шестому циклу, развитие мировой экономики предопределяется следующими тенденциями:

1. усиление глобализации, международной интеграции;
2. усиление конкуренции на мировых рынках и глубины дифференциации стран по уровню экономического развития;
3. нарастание мировых миграционных процессов;
4. возрастание роли человеческого капитала;
5. ускорение темпов научно-технологического прогресса;
6. истощение мировых запасов природно-сырьевых ресурсов;
7. усиление значимости и влияния экологической компоненты на динамику экономического роста.

Учитывая вышеизложенные факторы, в Республике Беларусь разработана национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 года. Данный документ, определяет направления стабильного развития трех взаимосвязанных и взаимодополняющих компонент: человек как личность и генератор новых идей – конкурентоспособная экономика – качество окружающей среды в условиях внутренних и внешних угроз и вызовов долгосрочного развития. Определены следующие основные цели для их дальнейшего осуществления:

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

2. этап 2021-2030 годы: переход к сильной устойчивости развития, рост духовно-нравственных ценностей и достижение высокого качества человеческого развития на основе дальнейшего становления «зеленой экономики», ускоренного развития высокотехнологичных производств и услуг.

На первом этапе до 2020 года предстоит решить следующие задачи:

1. утверждение принципа устойчивости развития в качестве основополагающего в сфере управления и планирования;
2. воссоздание Комиссии по устойчивому развитию при Совете Министров Республики Беларусь;
3. совершенствование системы макроэкономического прогнозирования на основе перехода к индикативному планированию;
4. создание благоприятных условий для реализации субъектами хозяйствования своих прав и интересов;
5. принятие кодекса устойчивого развития, обязывающего субъектов хозяйствования регулярно предоставлять общественности показатели их устойчивости;
6. разграничение функций государственного и хозяйственного управления, исключение несвойственных и дублирующих функций;
7. обеспечение прозрачности и открытости деятельности органов государственного управления;
8. расширение полномочий и ответственности органов местного управления и самоуправления;
9. повышение эффективности и результативности бюджетных расходов на основе комплексного перехода к бюджетированию;
10. переход к мониторингу и оценке эффективности реализуемых программ социально-экономического развития.

На втором этапе в период с 2021 по 2030 годы необходимо, в частности, решить следующие задачи:

1. передать функции оперативного управления хозяйственной деятельностью коммерческим и некоммерческим структурам корпоративного типа в форме холдингов и других интегрированных корпоративных структур;
2. завершить реализацию мер по совершенствованию структуры органов государственного управления, оптимизации численности государственных служащих за счет непрофильных и дублирующих служб;
3. повысить профессионализм и престиж государственной службы;
4. широко использовать в деятельности органов государственного управления новые технологии: дорожного картирования, форсайт-прогнозирования, современных механизмов связи – краудсорсинга и ИТ-технологий. В подразделениях органов государственного управления широкое распространение получат инструменты, основанные на принципах ресурсосберегающей организационной структуры «бережливое производство».

В целях достижения целевых индикаторов и реализации намеченных мер, их корректировки при изменении внешних или внутренних условий социально-экономического развития будет проводиться ежегодный мониторинг выполнения национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития. Развернутый аналитический отчет будет разрабатываться один раз в два года с привлечением при необходимости международных специалистов [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мировые экономические циклы / FOREXMASTER портал для профессионалов [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://www.soyuz.by. Дата доступа: 12.03.2017.

2. Какой будет Беларусь в 2030 году? / Белорусское телеграфное агентство Белта [Электронный ресурс]. – 2017. Режим доступа http://wwwbelta.by. Дата доступа: 25.11.2014.

СФЕРА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Латенкова А.В. (БИП МФ)

Малый бизнес - изначальная форма развития предпринимательства и базовое направление оздоровления национальной экономики. Именно малый бизнес, реализуя многообразные услуги на всех стадиях воспроизводственного процесса, служит ключевым фактором экономического роста. Мировой опыт подтверждает значимость малого бизнеса в создании конкурентной среды, способствующей формированию мотивационных механизмов к инвестированию, совершенствованию финансово-кредитных рычагов [1, с. 7]. При этом отставание Республики Беларусь от развитых стран по занимаемой доле малого бизнеса в валовом внутреннем продукте (всего 12-15 %), доле населения, занятого в малом бизнесе (18-20 %), а также по динамике его развития служит серьезным дополнительным стимулом к глубокому анализу складывающейся ситуации.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 года № 148-З (в ред. 30 декабря 2015 г. № 344-З) к субъектам малого бизнеса в Республике Беларусь относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно (микроорганизации) и от 16 до 100 человек включительно (малые организации). Под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью в качестве индивидуальных предпринимателей, зарегистрированные в Республике Беларусь.

В ходе проблемно-ориентированного анализа динамики развития субъектов малого предпринимательства Могилевской области проведен анализ численности микроорганизаций и малых предприятий по видам экономической деятельности за 2012-2015 гг.

Проведенный анализ показал, что в период 2012 – 2014 гг. наблюдается устойчивый рост числа предприятий, зарегистрированных органами официальной статистики в сфере малого бизнеса. Так на начало 2015 г. в Могилевской области число микроорганизаций и малых предприятий составило 9216 (против 8116 в 2012 г.) – это максимальное количество предприятий в анализируемом периоде. Однако в течение 2015 г. отмечается снижение их количества до 8454 предприятий. Отрицательная динамика изменения числа предприятий характерна практически для всех видов экономической деятельности региона. Так, число микроорганизаций и малых предприятий в торговле, ремонте автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования на начало 2016 г. по сравнению с началом 2015 г. снизилось 353 единицы, а их удельный вес в общем количестве предприятий малого бизнеса снизился на 0,97 %. Тенденция снижения количества микроорганизаций и малых предприятий наблюдалась в строительстве, транспорте и связи, а также в горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, производстве и распределение электроэнергии, газа и воды. Здесь в течение 2015 г. число микроорганизаций и малых предприятий в строительстве снизилось на 138 единиц (удельный вес снизился на 0,71 %), в транспорте и связи – на 118 единиц (удельный вес снизился на 0,16 %), в горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, производстве и распределение электроэнергии, газа и воды – на 89 единиц (удельный вес увеличился на 0,46 %). Следует также отметить такой негативный факт, как снижение на 1 единицу числа микроорганизаций и малых предприятий в здравоохранении и предоставлении специальных услуг (при увеличении их удельного веса на 0,05 %).

Увеличение числа зарегистрированных организаций зафиксировано только в сфере финансовой деятельности (на 1 единицу, а их удельный вес увеличился на 0,03 %) и в образовании (на 5 единиц, увеличение удельного веса составило 0,1 %).

Наибольшее число микроорганизаций и малых предприятий в анализируемом периоде осуществляют свою деятельность в сфере торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования, в частности в 2015 г. на их долю приходится 34,63 % всех предприятий малого бизнеса Могилевской области. Удельный вес микроорганизаций и малых предприятий в горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, производстве и распределение электроэнергии, газа и воды составил 17,27 % всех предприятий малого бизнеса Могилевской области в 2015 г. На долю малого бизнеса, занятого в транспорте и связи Могилевской области, в 2015 г. приходилось 13,56 %, а в строительстве - 9,47 %.

Как видно, в последние годы число микроорганизаций и малых предприятий в Могилевской области в целом и по видам деятельности снижается. При этом удельные веса их числа по видам экономической деятельности колеблются в пределах 1 %. В качестве основной сферы деятельности микроорганизаций и

малых предприятий Могилевской области в 2012 – 2015 гг. можно назвать торговлю, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Синяева, И.М. Маркетинг в предпринимательской деятельности: учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Дашков и К, 2013. - 267 с.

2. Статистический ежегодник Могилевской области, 2016 / Главное статистическое управление Могилевской области; редкол.: Е.А. Морозова (гл. ред.) [и др.]. – Могилев: 2016. – 463 с.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (КОРПОРАЦИЙ)

Леонтьев В.Е. (СПбГЭУ)

В современной экономической ситуации в мировой экономике и России одной из основных стратегических задач предприятий (корпораций) является достижение высокой степени устойчивости развития, конкурентоспособности и финансовой эффективности по всем направлениям деятельности от миссии и стратегии развития до методов управления финансами, постоянно адаптирующихся к новым условиям деятельности. Происходящие преобразования в экономике предполагают и изменение механизма управления развитием корпораций с точки зрения их финансовой безопасности.

Устойчивость, конкурентоспособность, надежность и финансовая эффективность корпораций и позволят обеспечить безопасное их развитие. Таким образом, одной из стратегических задач деятельности корпораций является обеспечение в течение длительного периода времени таких показателей их деятельности, которые позволяют реализовать цель и задачи развития, обеспечивать общую, технологическую, экологическую, экономическую, финансовую и т.д. безопасность.

При этом под финансовой безопасностью корпорации следует рассматривать систему устойчивых финансовых отношений и взаимосвязей с другими субъектами хозяйствования, включая государство, другие корпорации, коммерческие банки и т.д., обеспечивающую достижение общей и экономической безопасности.

Если же финансовую безопасность рассматривать как часть системы управления, то она должна характеризовать такое состояние финансовых отношений, при котором обеспечивается способность всей системы выполнять свои функции посредством предотвращения настоящих и будущих угроз.

К внутренним факторам относятся такие, которые определяют работу корпораций и сами зависят от их деятельности. К таким факторам относятся: наличие и обеспеченность корпорации собственными и возможность привлечения внешних финансовых и инвестиционных ресурсов; устойчивость финансовых взаимосвязей корпорации с другими субъектами хозяйствования; упорядочение системы расчетов и взаиморасчетов корпорации; уровень профессиональной подготовки финансового менеджмента по различным сферам деятельности, способного решать поставленные производственные и иные задачи; использование в полной мере механизма и технического обеспечения финансового менеджмента и другие.

Внешние факторы - это факторы, которые не зависят от деятельности корпораций, но влияют на уровень использования финансовых ресурсов. Внешние и внутренние факторы развития и функционирования корпораций можно подразделить на факторы прямого и косвенного воздействия.

Важность каждого фактора финансовой безопасности функционирования и развития корпораций невозможно переоценить, но в рыночных условиях важнейшими среди них являются финансовые факторы, определяющие их финансовую безопасность, которую следует рассматривать в качестве одного из основных показателей ее деятельности.

Обеспечение финансовой безопасности корпорацией требует применения современного финансового механизма управления всеми финансовыми и производственными ресурсами с ориентацией на настоящие и будущие их возможности и потребности, мониторинга и анализа параметров фактического состояния для принятия соответствующих управленческих финансовых решений.

Принципы, на которых должна базироваться система показателей финансовой безопасности корпораций можно представить в следующем виде: оценка состояния финансовых ресурсов как совокупности, обеспечивающей возможность реализации цели и задач деятельности; единообразие механизма формирования и использования финансовых ресурсов на всех уровнях управления; формулирование целей инновационно-инвестиционной деятельности в соответствии со стратегией развития; финансовое обеспечение и определение осуществления инновационных изменений; обязательность учета долговременных последствий предпринимательских и финансовых рисков в результате принятия стратегических и тактических решений; учет альтернативных вариантов использования финансовых ресурсов на разных этапах развития в случае существенных отрицательных последствий влияния предпринимательских и финансовых рисков; наличие комплексной системы менеджмента и, главным образом, финансового менеджмента, обеспечивающей полную управляемость и стабильность (улучшение) финансовой безопасности, мотивации и стимулирования персонала к генерации идей и поиску новых решений текущих и стратегических задач и др.

В современных условиях перечень показателей (рычагов) управления для обеспечения финансовой безопасности корпораций, должны быть связан с такими направлениями финансового менеджмента как: обеспечение максимальной доходности при минимизации рисков и, соответственно, конкурентных преимуществ как одной из задач развития; проведение

рациональной финансовой политики в соответствии с поставленными целью и задачами на разных этапах развития; обязательность учета и минимизации долговременных последствий риска стратегических решений с применением элементов механизма риск-менеджмента; использование механизмов разработки и сопоставления реализуемых и альтернативных вариантов развития; полная оценка потенциала финансовых ресурсов, обеспечивающих реализации поставленных цели и задач; единообразие механизма формирования и использования финансовых ресурсов на всех уровнях производства и управления; разработка и реализация инновационных изменений, как реакции на возникающие внутренние и внешние воздействия на различных этапах деятельности; наличие комплексной системы финансового менеджмента, обеспечивающей постоянный рост финансовой безопасности; формирование системы мотивации и стимулирования финансового менеджмента, а также работников корпорации к поиску новых технологий решения стратегических и тактических задач обеспечения финансовой безопасности корпорации и другие.

Для обеспечения финансовой безопасности и стабильности развития должны быть использованы все принципы организации корпоративных финансов и финансового менеджмента. Соблюдение принципов организации финансов должно обеспечивать финансовую устойчивость и доходность (прибыльность) и финансовую безопасность корпораций. Реализация данных принципов на практике может быть осуществлена при разработке финансовой политики и организации системы управления корпоративными финансами. И для этого следует использовать как общие положения в части организации финансового менеджмента в операционный, инвестиционной и финансовой деятельности, так и специфику применения показателей и рычагов в зависимости от специфики деятельности. На разных стадиях развития корпорации и производства для оценки финансовой безопасности следует применять различные инструменты. Для этого целесообразно учитывать: виды (направления) деятельности (экспорт, импорт); отраслевую принадлежность; организационно-правовые форм деятельности, сферу деятельности и др.

К важнейшим направлениям оценки финансовой безопасности корпорации относятся: анализ и оценка финансово-экономического состояния; формирование и реализация учетной, кредитной, ценовой, дивидендной, инвестиционной, амортизационной, налоговой и т.д. политики; управление основным капиталом; управление издержками и прибылью; управление финансовыми активами; оценка деятельности корпорации и ее рыночной стоимости и др.

Однако выбор отдельных методов и инструментов не гарантирует получения прогнозируемого эффекта (дохода) из-за влияния внешних факторов (угроз), в частности состояния финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политики государства. Должен быть задействован финансовый механизм корпорации в полном объеме: методы, рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение, а также весь арсенал показателей, который может по-разному отражать состояние финансовой безопасности корпораций в различные периоды деятельности.

КРЕДИТЫ И ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Леонтьева М.В. (Смоленский филиал РАНХиГС)

Сегодня разнообразие кредитных предложений и вкладов заполонило банковский рынок услуг, каждый банк предлагает свои условия, где каждый сможет найти для себя что-то наиболее подходящее, наиболее отвечающее его требованиям и пожеланиям. Банковский вклад представляет собой сумму средств, которую клиент предоставляет банку на определенный (неопределенный) срок, а банк в свою очередь обязан данную сумму клиенту вернуть и выплатить проценты на нее на условиях, установленных договором. Лицо, совершающее вклад вправе в любой момент забрать свои средства из банка. Банк имеет право отказать в открытии вклада физическому лицу при условии предоставления им ложных сведений. На величину процентной ставки по вкладам могут оказывать влияние совершенно различные факторы. Ими могут быть срок размещения вклада, его сумма, возможно пополнения. При первом взгляде на разнообразие предоставляемых вкладов можно подумать, что выбор достаточно широк, но это лишь иллюзия. При повышении ставки увеличивается и сумма вклада, соответственно это не слишком повышает доходность депозитов. Также процент вклада может «плавать», например, первое время процент достаточно велик, а потом он идет на снижение.

При выборе банка и его услуг следует обращать возможность на досрочное расторжение договора, так как даже при выборе максимальной процентной ставки можно лишиться полностью накопленного дохода, если нужно будет снять деньги раньше срока. Кредитом является ссуда, которая предоставляется банком заемщику (физическому лицу) под установленный процент за пользование деньгами. Кредиты гражданам делятся на нецелевые и целевые.

Целевой кредит банка выдается под конкретные строго обозначенные цели. Такими целями могут выступать медицинские расходы, покупка автомобиля, оплата образования. Выгода целевых кредитов заключается в том, что процентная ставка по ним гораздо ниже средней, это связано с минимальными рисками банка. Бывает, что для каких-либо целей государство предоставляет дополнительные субсидии. Минус такого типа кредита в том, что он переводится непосредственно на счет компании, которая предоставляет услугу или товар. Нецелевой кредит банки предоставляют под разнообразные нужды покупателя. Данный

вид кредита можно получить наличными и его оформление достаточно легкое. Вероятность отказа в кредите в данном случае низкая. Цели кредита банки не выясняют, здесь процентная ставка выше, чем в целевых займах, но срок погашения можно выбрать более длительный.

Для оценки кредитной системы можно взять на рассмотрение Сбербанк России, как крупнейший банк по сферам предоставления услуг. С мая 2016 года Сбербанк снижал ставки по потребительским кредитам на 1,1 – 4,1 %, таким образом, диапазон ставок по кредитам составлял 14,9 – 22,9% (до этого 16% – 25,5 %). До этого Сбербанк последний раз снижал ставки почти годом ранее. Снижение ставок по кредитам и депозитам – общая тенденция, связанная больше с переходом к профициту ликвидности в банковском секторе. Также можно отметить, что при снижении инфляционных ожидание население стремиться сберегать, благодаря чему банки, снижая ставку депозитов, не теряют своих клиентов. Также в 2016 году ставки снижали такие банки, как Газпромбанк (0,5%), «ХМБ Открытие», Московский кредитный банк (1-3 %), Альфа-Банк и Бинбанк [1].

По состоянию на 2017 год можно сравнить проценты вкладов по нескольким банкам, рассмотрим такие, как ЮниКредит Банк (крупнейший банк России с иностранным участием), Альфа-Банк, Тинькофф Банк, Банк Москвы, ВТБ 24 и Сбербанк. ЮниКредит Банк – ставки колеблются в пределах 6,5 – 9,0%, самый выгодный вклад «Для друзей» и PRIME – здесь предусмотрена ежемесячная капитализация. Непосредственно на сайте банка клиенты могут оставить заявку на открытие депозита, заказать консультацию и управлять вкладами [2]. В Альфа-Банке максимальные ставки составляют 10,25% и 9,8%, при минимальной сумме любого вклада в 10000 рублей. Тинькофф Банк предлагает вклады на минимальную сумму 50000 рублей со ставкой 5-8,5%, при досрочном расторжении ставка составляет 0,1%, в свою очередь Банк Москвы предлагает шесть видов вкладов с процентной ставкой от 6,5% до 11,02% сроком от 91 дня, в случае досрочного закрытия депозита возможно претендовать на 60% от ставки по договору.

ВТБ 24 предлагает вклады в отделении банка и онлайн. При 11 разновидностей вкладов максимальная ставка составляет 9,6%, в данном случае снять или пополнить счет невозможно, также существует вклад «Выгодный» и «Накопительный» со ставками 7,6% и 8,4% соответственно. Сбербанк ориентирует себя на более крупных вкладчиков, чем большую сумму размещаю в данном банке, тем большие проценты предлагаются вкладчику, но они не буду превышать 8,1%. Выбирая банк, для открытия депозита следует обращать внимание не только на проценты, но и на удобство пользования доходом. Только при сбалансированном подходе можно рассчитывать на желаемую сумму выплат по депозиту, совмещенную с безопасностью денежных средств клиента [3] .

Потребительские кредиты 2017 года лучше рассмотреть в общем состоянии, в средних цифрах. Процентные ставки по кредитам колеблются от 15,9% до 17,9% годовых, средний показатель составляет 17,9% - 21,9%. Более низкий процент предоставляется либо действующему клиенту банка, либо лицу с хорошей кредитной историей. Большинство банков предоставляет кредиты от 60000 рублей до 1500000 рублей, при средних сроках погашения 1-3 года (на крупные суммы срок увеличивают до 7 лет). При всех кредитах потребитель обязан ежемесячно вносить платежи. Все условия предоставления кредитов остаются на усмотрение банков, но возрастающая конкуренция заставляет банки смягчать условия предоставления кредитов физическим лицам [4] .

Самым доступным кредитованием является потребительское, данный вид незаменим, когда средства требуются срочно. Стоит отметить, что, например, Сбербанк России хоть и предоставляет достаточно широкий спектр услуг, но в клиентском рейтинге, основанном на отзывах потребителей и активности банков при возникновении проблем, занимает далеко не первое место, даже не находится в первой десятке. Первые пять позиций занимают Тинькофф Банк, Банк «Санкт-Петербург», Уральский банк реконструкции и развития, Московский кредитный Банк, ВТБ 24. Но все же по количеству физических лиц - пользователей услугами банка Сбербанк занимает лидирующие позиции, так как смог успешно зарекомендовать себя на рынке банковских услуг.

Современная ситуации достаточно сложна в плане выбора банка и конкретного спектра, так как существует многообразие продуктов и услуг, а банки на сегодняшний день ведут активную политику «увеличения разнообразия» своих предложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банки.ру – финансовый калькулятор [Электронный ресурс] / Режим доступа: http:// www. banki.ru/

2. Полякова О.Е., Стародубцева А.В. Кредитование: современное состояние и тенденции развития // Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы. – Смоленск: Смоленский филиал РУК. - С. 129-131

3. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rbc.ru/

4. Центральный Банк России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cbr.ru/

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Логунков Е.В. (БИП)

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага или оказывать услуги. Как известно, основная часть жизни человека протекает в организованной трудовой деятельности. Определяет трудовые ресурсы как ту часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями

и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности организации трудовыми ресурсами эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. [1, с.378]

В такой ситуации управление персоналом предприятия становится особо значимым, поскольку оно оказывает непосредственное влияние на процессы формирования и развития личностного потенциала сотрудников, обеспечивает его реализацию, разрешает целый спектр проблем адаптации индивидов к внешним условиям. От того, насколько грамотно осуществляется управление трудовыми ресурсами, зависит успешность работы предприятия, в чем видится новый резерв экономического роста. Соответственно к существовавшему ранее экономическому подходу в разрешении кадровых проблем предприятия присоединяются социальный и организационный подходы. В результате возникла необходимость переосмысления содержания некоторых исходных положений и существующей практики кадрового управления. В рыночных условиях функционирования для предприятий любой формы решающее значение приобретает проблема эффективного использования ресурсов. В этом контексте трудовые ресурсы представляют собой главную ценность, и рациональное управление ими создает объективные предпосылки успешного организационного развития.

В сфере управления трудовыми ресурсами процесс принятия решений имеет свои особенности и специфику, определяемые, в свою очередь, условиями деятельности и характеристиками трудовых ресурсов на предприятии. Поскольку любое предприятие является социально-экономической системой, то имеет место двусторонняя взаимосвязь – зависимость достижения организационных целей за счет использования трудовых ресурсов и, одновременно, реализация личных целей сотрудников на основе использования организационного ресурса.

Вышесказанное обусловливает необходимость формирования организационной политики в сфере управления трудовыми ресурсами, предусматривающей включение в число приоритетных организационных целей - цели развития и воспроизводства трудовых ресурсов. Регулирование процесса использования трудовых ресурсов, прежде всего, связано с необходимостью оптимизации использования ресурсов всех видов для достижения организационных целей и согласования стратегии развития предприятия с целями работников.

При широком разнообразии методологических подходов к управлению трудовыми ресурсами, вызванном различиями в национальных, институциональных и функциональных характеристиках предприятий, в настоящее время недостаточно четко оформилась профессиональная концепция этой отрасли экономической науки. Во всех экономических системах главной производительной силой является человек, персонал организации. Своим трудом он создает материальные и духовные ценности. Чем выше человеческий капитал во всякой организации или фирме, тем лучше она работает. Люди, персонал служат на предприятии одновременно экономическими ресурсами и основными факторами производства. Без взаимодействия людей, работников нет ни производства, ни потребления, ни рынка. Персонал организации, работники предприятий, тесно связанные между собой в процессе трудовой деятельности, не только создают новый продукт, выполняют работы и оказывают услуги, но и формируют новые социально-трудовые отношения. В условиях свободного рынка социально-трудовая сфера становится основой жизнедеятельности всех людей, отдельных профессиональных групп работников и целых производственных коллективов. Модель производственного поведения работников в процессе трудовой деятельности должна учитывать не только воздействие внешних факторов со стороны одного руководителя или всего организационного окружения, но и многих внутренних человеческих мотивов. Включаясь в трудовую деятельность, каждый работник в любой организации интересуется не столько общими целями и результатами работы, сколько своими личными потребностями. Всякого работника в рыночных отношениях прежде всего интересуют многие его личные цели и задачи, затраты и результаты: что он должен конкретно и в каких условиях делать, какие затраты физических и умственных усилий от него потребуются, какими своими свободами он должен жертвовать во имя общего дела, с какими людьми и как ему предстоит взаимодействовать, как будет оцениваться и вознаграждаться его труд, сколько он лично может получить за выполнение работы или услуги и т.д. От этого и ряда других факторов зависит не только удовлетворенность человека собой, своим взаимодействием с организацией, но и мотивация его личного отношения к работе, величина трудового вклада в общие производственные и финансовые результаты деятельности организации. Сочетание личных и общественных мотивов деятельности человека на наших предприятиях является в нынешних условиях одной из важнейших задач как социального планирования и управления персоналом, так и в целом всего производственного менеджмента. Следует также расширить зарождающуюся у нас практику регулирования социальных отношений на основе заключения трудовых договоров или соглашений между профсоюзами, предпринимателями и государством на всех уровнях управления и хозяйствования. Формирование трудовых ресурсов имеет важное значение, так как является средством эффективного использования средств производства, а значит, и элементом повышения уровня

комплексного развития, роста производительности труда и конкурентоспособности предприятия. От качества трудовых ресурсов зависит эффективность их использования, которая тесно связана с предыдущими стадиями его воспроизводства. Использование потенциала трудовых ресурсов является показателем качества предыдущих стадий его формирования, то есть осуществления функции подготовки необходимых профессий и специальностей части трудовых ресурсов общества, овладения кадрами необходимыми знаниями и навыками для выполнения определенного вида труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савицкая Г.В, Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для ВУЗов/ Г.В. Савицкая. - Изд.4-е, перераб. - Мн.: ООО "Новое знание", 1999. - 688 с.

2. Оганесян И.А, Управление персоналом организации. - Мн.: Амалфея, 2000. - 256с.

3. Чечевичына Л.Н, Учебное пособие. Издание 4-е. «Экономика предприятия», 2005.

СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Макарова Т.Н. (СПбГЭУ)

В условиях нестабильного развития мировой и национальной экономики, возросшего уровня конкуренции, влияния внутренних и внешнеэкономических условий увеличивается потребность в использовании более эффективных механизмов управления во всех сферах деятельности, в том числе и в банковском бизнесе. Важнейшим элементом управления является принятие эффективных финансовых решений, которые охватывают весь цикл деятельности коммерческого банка. В финансовом менеджменте от принятия своевременных решений зависит дальнейшая конкурентоспособность и финансовая привлекательность банка, как важнейшего игрока на финансовом рынке. В качестве одного из наиболее важных и актуальных вопросов в эффективном управлении в коммерческом банке, выступает стратегия управления кредитным риском. Стратегия управления кредитным риском определяет и задает темп дальнейшего развития банка, определяет уровень финансового менеджмента, позволяет своевременно и рационально нивелировать кредитные риски на всех этапах процесса кредитной сделки. [2]

Современная ситуация возводит в ранг приоритетных вопросы снижения издержек, удержания клиентов, повышения скорости реагирования на меняющуюся внешнюю среду деятельности банка. Кредитный риск, как риск возникновения у Банка убытков, получения меньших доходов и\или возникновения дополнительных расходов, имеет существенное влияние на развитие всего Банка в целом. Для большинства многопрофильных банков остаётся актуальным ряд вопросов. Каковы качественные характеристики компонентов, из которых состоит сегодня эффективность кредитных процессов? Как оптимизировать бизнес-процессы, организационную структуру, информационные технологии и работу специалистов ответственных за кредитование без ущерба для развития банка? Актуальность и недостаточная практическая разработанность данной проблемы обусловили направление исследования.

Кредитная сделка любого уровня предполагает возникновение взаимных обязательств ее участников и осуществляется на условиях платности, срочности, возвратности и обеспеченности. В качестве участников кредитного процесса выступают инициирующие подразделения, например, в лице менеджера клиента и экспертные подразделения. В зависимости от масштаба деятельности банка структура и взаимодействие между участниками кредитного процесса могут значительно отличаться.

Стоит отметить, что кредитный сотрудник является связующим звеном всего процесса кредитования, т.к. специалист взаимодействует со всеми подразделениями, указанными выше. Функции кредитного сотрудника на этапе принятия решения и выдвижения выводов на кредитный комитет заключаются в оценке степени риска принятия сделки и докладе своего заключения. Любой кредитный процесс, независимо от крупности сделки и сегмента деятельности клиента, несет в себе определенные риски. В качестве примера классификации кредитных рисков рассмотрим основные виды кредитных рисков, предложенных крупным отечественным банком [4, 5]. В рамках кредитных процессов в среднем и крупном клиентском сегменте российского банка, выделяются следующие риски: риск дефолта; риск снижения кредитоспособности; риск обеспечения кредита; риск неисполнения контрагентами обязательств; индивидуальные риски (в зависимости от принципала/заемщика); портфельные риски (риски качества и структуры портфеля банка).

Наиболее существенными в современных условиях в кредитовании корпоративного сегмента являются следующие риски: риск группы; риски отрасли/среды; финансовые риски [1,3].

В зависимости от масштабов коммерческого банка и размеров кредитных сделок стратегии управления кредитным риском могут сильно отличаться. В качестве основной стратегии управления кредитным риском крупные отечественные банки реализуют такие принципы, как: диверсификация кредитного портфеля, мониторинг кредитного портфеля банка (выявление на ранней стадии факторов риска), применение количественных методик ранжирования, внутренний контроль соблюдения процедур кредитования, формирование резервов на возможные потери и мониторинг соблюдения установленных ковенантов [4]. Для корпоративного кредитования актуальным и существенным является, так называемый, риск Группы. На наш взгляд, данный риск скрывает большое количество факторов, которые способны проявиться в любой ситуации и на разных этапах кредитной сделки.

Независимо от выбранной стратегии управления рисками, анализ рисков клиента в коммерческом банке всегда начинается с анализа финансового состояния клиента. В зависимости от качества выполнения анализа финансового состояния зависит общая оценка рисков клиента и эффективность принятия дальнейших решений по кредитной сделке. Анализ финансового состояния заемщика может быть выполнен с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, срока принятия решения по сделке, доступной и актуальной информации, программного, технического обеспечения банка.

Важным элементом эффективной стратегии управления кредитным риском является качественный мониторинг всего кредитного процесса, который должен проводиться опытным и квалифицированным сотрудником. В качестве главной задачи кредитного сотрудника выдвигается определение фактического финансового положения Заемщика, выявление рисков Банка, факторов снижающих/компенсирующих их, предварительный анализ одобрения или отклонения сделки для кредитного комитета Банка. На этапе мониторинга кредитной сделки кредитный сотрудник выполняет: контроль своевременности выполнения всех дополнительных условий сделки, установленным Банком; мониторинг финансового состояния заемщика; контроль платежных обязательств, обусловленных кредитным договором; мониторинг целевого использования кредита; отслеживание операций по банковскому счету клиента; контроль событий, связанных с деятельностью заемщика или поручителя; мониторинг залогового обеспечения и прочих факторов. В течение всего срока Кредитной сделки обязательно должен осуществляться мониторинг Кредитной сделки, кредита и заемщика путем проведения комплекса мероприятий по наблюдению за состоянием кредита и Заемщика с целью своевременного выявления изменений, оценки этих изменений и их влияния на уровень кредитного риска и принятия мер для устранения последствий негативных процессов. [6]

Современная ситуация в банковской сфере возводит в ранг наиболее приоритетных вопросы удержания клиентов, снижения издержек, повышения качества облуживания, быстрого реагирования на изменения рынка и т.д. Главная задача управления кредитным риском - это оценка вероятности исполнения клиентом свои обязательств и уровня потерь по кредиту в случае дефолта клиента в целях принятия оптимального кредитного решения. Поэтому, кредитная стратегия банка и деятельность всех сотрудников, вовлеченных в кредитный процесс, должны быть сосредоточены в том числе и на разработке новых прогрессивных методов оптимизации бизнес-процессов, анализе эффективности деятельности, поиске новых возможностей увеличения доходов и прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 2 декабря 1990 № 395-1 (ред. от 29.12.2014) // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW/.
2. Андерсен Б. Бизнес-процессы // Инструменты совершенствования. М.: РИА «Стандарты и качество». 2008. 272 с.
3. Контроллинг в России // Журнал объединения контроллеров. 2012. № 1-4. с. 5-9.
4. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери. Положение Банка России от 20.03.2006 № 283-П. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/ cons_ doc_LAW/.
5. Тысячникова Н.А. Контроль системы ключевых показателей эффективности банка // Внутренний контроль в кредитной организации. 2015. № 1. с. 5-8.
6. Strassmann P., Pisello T., IT Value Chain Management – Maximizing the ROI from IT Investments // Information Economics Press, - 2003. – 15p.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

Моисеева О.П. (БГЭУ)

Гармонизация национального законодательства Республики Беларусь с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) осуществляется с 2010 г. В июле 2013 г. был утвержден новый Закон «О бухгалтерском учете и отчетности» № 57-З, в котором на законодательном уровне принято решение о применении МСФО в Республике Беларусь [1]. МСФО с 1 января 2017 года введены в действие в качестве технических нормативных правовых актов, которыми необходимо руководствоваться общественно значимым организациям при составлении годовой консолидированной отчетности в соответствии с МСФО.

С введением МСФО в правовое поле, регулирующее бухгалтерский учет и отчетность в республике, актуальным и проблемным является вопрос оценки элементов финансовой отчетности общественно значимых организаций при трансформации бухгалтерской отчетности, составленной по национальным стандартам бухгалтерского учета и отчетности в формат отчетности, соответствующий МСФО.

В МСФО рекомендованы для применения несколько видов оценки активов, обязательств, капитала, доходов и расходов: историческая (первоначальная) стоимость, текущая стоимость, стоимость реализации (погашения), приведенная стоимость и справедливая стоимость.

Проанализировав требования МСФО, зарубежную учетную практику и многие точки зрения специалистов можно сделать вывод о том, что в последнее время приоритетным методологическим принципом оценки в международном учете и финансовой отчетности становится оценка по «справедливой стоимости».

Согласно МСФО по справедливой стоимости в финансовой отчетности отражаются финансовые активы и финансовые обязательства при первоначальной и последующей оценке (МСФО (IFRS) 7 «Финан-

совые инструменты – раскрытие информации» и (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»), долгосрочные арендуемые активы при первоначальном признании (МСФО (IAS) 17 «Аренда»), инвестиционное имущество (МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная собственность»), основные средства и нематериальные активы при первоначальном признании в случае приобретения в обмен на неденежные активы, а также при последующей оценке (МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы») и др. В 2012 г. был опубликован МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», в котором даны единые указания для всех случаев оценки по справедливой стоимости.

В положениях МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» приводится следующая трактовка справедливой стоимости: это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть выходная цена) независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки [2].

Отметим особенности оценки элементов финансовой отчетности по справедливой стоимости, которые свидетельствуют о неоднозначности механизма реализации данного метода:

- справедливая стоимость отражает реальную величину активов и обязательств организации на момент составления финансовой отчетности, в отличие от исторической стоимости (себестоимости), которая показывает прошлые затраты на их создание и приобретение;

- справедливая стоимость своевременно отражает результаты всех экономических изменений, относящихся к активам и обязательствам организаций, в то время как учет по исторической стоимости (себестоимости) позволяет отразить эти изменения только на момент реализации, обмена, списания актива или исполнения (погашения) обязательства;

- на достоверность оценки по справедливой стоимости влияет динамичность объемов рыночной информации, являющейся для нее источником, так как увеличение или уменьшение объемов информации влечет за собой изменение самой оценки;

- для обеспечения репрезентативности оценки по справедливой стоимости необходимо наличие высокоразвитых ликвидных рынков капитала, в то время как такие условия не всегда имеют место, что затрудняет расчеты справедливой стоимости;

- к оценке справедливой стоимости выделяется три подхода: рыночный, затратный и доходный, как следствие разные способы определения справедливой стоимости оказывают существенное влияние на оценку элементов финансовой отчетности и как следствие на финансовое положение организации;

- для определения справедливой стоимости в условиях не стабильности рынков, когда рынки становятся менее активными в связи со сложившимися экономическими условиями, оценка элементов финансовой отчетности может осуществляется с применением математических моделей, которые требуют раскрытия в примечаниях к финансовой отчетности;

- существует субъективность определения справедливой стоимости и, как следствие, появление возможностей для умышленного искажения информации в финансовой отчетности;

- в кризисных ситуациях учет по справедливой стоимости приводит к значительному снижению стоимости активов и капиталов компаний, понижению кредитных рейтингов организации и падению цен на ее акции;

- использование справедливой стоимости для оценки элементов финансовой отчетности требует постоянного контроллинга за формированием резервного капитала коммерческих организаций.

Таким образом, на оценку элементов финансовой отчетности по справедливой стоимости оказывают влияние состояние рыночных отношений, субъективное мнение участников договорных отношений, способы ее определения и прочие факторы.

В заключении следует констатировать, что концепция справедливой стоимости является относительно новым направлением в развитии бухгалтерского учета и отчетности и как следствие ей присущи достоинства и недостатки, которые требуют доработки в национальных стандартах бухгалтерского учета и отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г., № 57-З // Бизнес-инфо. Аналитическая правовая система: Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.business-info.by. – Дата доступа: 10.03.2017.

2. МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by. – Дата доступа: 10.03.2017.

МАТЕРИАЛОЁМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ЕЁ СНИЖЕНИЯ

Мотевич А.И., Рагуева Г.Г. (БИП)

В условиях инновационного развития, обусловленного увеличением потребления материально-денежных ресурсов, ростом цен на энергоресурсы и другие виды материальных ресурсов, проблема экономного и бережного отношения к расходованию ресурсов особенно остро стоит в нашем государстве и является важной задачей на всех уровнях управления в организациях промышленности. Одним из важнейших направлений повышения эффективности производства является снижение материалоёмкости продукции.

Перед современными экономистами стоит задача в короткие сроки найти способы и возможности снижения удельных затрат энергетических и материальных

ресурсов на единицу производимой продукции. В противном случае производственные издержки приведут к потере доходов в организациях промышленности и неспособности конкурировать на мировом рынке [1, с.3].

В этой связи все более важное значение приобретает углубление научных исследований по методологическим и методическим вопросам прогнозирования материалоёмкости продукции, так как способность предвидеть, спланировать – значит управлять предприятием. Уменьшение материалоёмкости продукции позволит в единицу времени получать больше продукции из одного и того же количества сырья и, тем самым, обеспечит снижение себестоимости и повышение рентабельности продукции [2, с.1].

Таким образом, сокращение материалоёмкости следует рассматривать как одну из предпосылок устойчивого развития, которая подразумевает снижение зависимости государства от стран-импортеров, реализацию инновационных проектов, повышение окупаемости материальных средств, расширенное воспроизводство продукции [1, с.3].

Уровень материалоёмкости и пути её снижения формируются под воздействием многочисленных факторов, движущих сил, причин того или иного процесса, которые и определяют его характер. В основу их классификации положено деление на *внешние и внутренние* (внутрипроизводственные) факторы, а также на факторы *технического, технологического, организационного и экономического характера* [3, с.231].

Внешние факторы включают:

1. государственное регулирование ресурсосбережения: государственное программирование; налоговая система; система ценообразования; амортизационная политика; финансово-кредитная политика; стандартизация; создание и внедрение мало- и безотходных технологий;

2. конъюнктуру рынка: спрос и цены на продукцию предприятия; уровень транспортно-заготовительных расходов; предложение и цены на материальные ресурсы;

3. научно-техническое развитие;

4. общеэкономические факторы;

5. прочие факторы: экологические; природно-климатические (влияние температурного режима, расход топливно-энергетических ресурсов и др.).

Внутренние факторы – это реакция на воздействие внешних факторов. Но следует отметить, что именно внутренние факторы определяют уровень использования материальных ресурсов в организациях промышленности.

Технические факторы – проявляются на стадии проектирования. К данной группе относят факторы, связанные с совершенствованием конструктивных особенностей изготавливаемой продукции, уже имеющейся в ассортименте организации:

1. снижение абсолютной и (или) удельной массы изделия (выбор прогрессивного типа машин; выбор наиболее рационального материала деталей; повышение единичной мощности, производительности машин и оборудования; определение оптимальной геометрии деталей, замена сложных конфигураций более простыми и др.);

2. повышение качества потребляемых материалов: применение высокопрочных марок материалов, низколегированных сталей, экономичных профилей проката, сортового холоднотянутого металла и др.;

3. замена дорогостоящих и дефицитных материалов [3, с.232].

Технологические факторы действуют на стадии изготовления продукции, обуславливая снижение отходов и потерь материалов. К ним относятся:

1. внедрение нового оборудования с улучшенными техническими характеристиками;

2. внедрение прогрессивных материалосберегающих технологий – применение методов точного литья, горячей штамповки, холодной и горячей высадки и др.;

3. совершенствование методов изготовления и обработки деталей – рациональный раскрой материалов, уменьшение припусков на обработку;

4. повышение уровня механизации и автоматизации производства.

Организационные факторы направлены на совершенствование структуры и организации производства с целью повышения эффективности материалопотребления:

1. совершенствование организации производства;

2. совершенствование системы нормирования расхода материальных ресурсов;

3. совершенствование учета фактического использования материальных ресурсов;

4. совершенствование системы обеспечения материальными ресурсами;

5. совершенствование контроля качества заготовок и продукции с целью предотвращения брака;

6. структурные сдвиги в выпуске продукции.

Экономические факторы обусловливают создание условий, способствующих рационализации процесса использования материальных ресурсов на предприятии. Фактически это условия успешной реализации конструктивных, технологических, инновационных и организационных факторов. К экономическим факторам относятся:

1. система экономического (морального и материального) стимулирования работников;

2. система экономической ответственности за нерациональное использование материальных ресурсов;

3. финансово - экономическое состояние предприятия [3,с.234].

В конечном счёте, снижение материалоёмкости обеспечивается эффективной работой научных, проектных, конструкторских организаций и непосредственно производственных организаций по материалосбережению. Поэтому необходима более детальная оценка и анализ материалоёмкости. В частности, показатели абсолютной, удельной, суммарной и структурной материалоёмкости, рассчитанные по производству в целом, должны дополняться и конкретизироваться аналогичными показателями по отдельным видам продукции. Ключевыми здесь являются показатели

материалоёмкости конкретных изделий, ведь именно материалоёмкостью отдельных изделий определяется материалоёмкость продукции предприятия, отрасли, экономики в целом.[4, с.17].

ЛИТЕРАТУРА

1. Макрак, С.В. Механизм снижения материалоемкости сельскохозяйственной продукции в условиях инновационного развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/ С.В.Макрак; Ин-т системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси. – Минск, 2013.– 24 с.

2. Поляк, Т.Б. Снижение материалоёмкости – важный фактор повышения эффективности производства / Центр.правл. НТО лег. промышл., Ун-т техн.прогресса. – М.: Легпромбытиздат, 1987.–36 с.

3. Экономика предприятия / [Л.Н.Нехорошева и др.].– Минск: БГЭУ, 2008. – 718 с.

4. Поздеев, А.В. Управление материальными ресурсами предприятий АПК: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.В.Поздеев; Йошкар-Ола, 2002.–142 с.

НАРАЩИВАНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мычкова И.К. (БИП МФ)

Как правило, целенаправленному использованию конкурентных преимуществ Республики Беларусь всегда способствует четкое формирование национальной инновационной системы, которая включает фундаментальные и прикладные исследования и разработки.

С учетом этого, основной целью государственной политики в области развития науки и новых технологий является переход на инновационный путь развития всей страны и повсеместное наращивание и укрепление научно технического потенциала.

Научно-технический потенциал - это совокупность ресурсов и условия осуществления прикладных научных исследований и разработок, включая опытно-конструкторские и опытно-технологические работы.

Значение, качество и продуктивность потенциала научной и научно-технической деятельности как креативного ядра инновационной системы Беларуси характеризуют следующие количественные и качественные показатели [1, с.13600]:

- количество научных организаций и их функциональная структура;
- объем и структура исследований и разработок;
- научные кадры по их категориям и квалификации;
- финансовое обеспечение по годам;
- материально-техническая база;
- научно-информационные ресурсы;
- система управления научной сферой

Причем ключевыми параметрами научного потенциала являются показатели наукоёмкости ВВП, среднегодовая численность научных работников, количество научных организаций и др.

К сожалению, фактические данные свидетельствуют о негативных процессах в научно-технической сфере из-за экономических кризисов.

Пока еще с трудом удается остановить спад в развитии и наращивании научно-технического потенциала в стране.

Наукоемкость ВВП остается неизменной, в 2014 и 2015 году она составила 0,25%. По отношению к 2013 году наукоемкость ВВП сократилась на 0,06п.п.

Число организаций, выполняющих исследовательские работы, в 2015 году уменьшилось к уровню 2010 года на 6,2%, а численность персонала, занятого исследовательскими работами за это время сократилось на 17,6%, в том числе исследователей - на 14,7% [2, с.381].

Руководство страны озабочено состоянием развития научной сферы. Приняты и определены действенные меры по росту и развитию научно-технического потенциала.

Определены основные меры по стимулированию создания и развития производств, основанных на новых и высоких научных технологиях. Правительством утвержден перечень таких производств.

К приоритетным отнесены такие направления, как: электроника и информационные технологии, новые материалы и химические продукты, биотехнологии, способы переработки сельхозпродукции, технологии селекции новых сортов растений и пород животных, квантовая оптика, нано - технологии и тонкий химический синтез.

Поскольку научно-технический потенциал Республики Беларусь является важным фактором повышения конкурентоспособности экономики страны, то эти вопросы будут занимать ключевое место в деятельности белорусского правительства.

Все основные направления инновационной деятельности и приоритет инновационной политики уже настойчиво определяются потребностями развития наукоемких отраслей промышленности, наращиванием экспортных возможностей отдельных отраслей и производств, необходимым научным обеспечением сельского хозяйства, транспорта и связи, здравоохранения и экологии.

Таким образом, постепенно и целенаправленно создаются все необходимые условия для перехода на инновационный путь развития белоруской экономики в целом.

Однако инновационный путь развития экономики требует дополнительного увеличения инвестиций. Выделенные государственные ресурсы обычно направляются на разработку и использование новейших технологий.

Часто возникает дефицит финансовых ресурсов, требуются новые источники и возможности. Здесь решающую роль должна сыграть финансовые ресурсы предпринимательского сектора экономики, внебюджетные источники финансирования, средства инновационных доходов и научно-исследовательских организаций, опытных заводов.

С учетом этого, особое внимание необходимо уделять развитию инновационного предпринимательства,

системы различных услуг для инновационной деятельности и отработке технологий управления инновациями. Одновременно с этим и дальше необходимо развивать сеть технологических парков и инновационных центров, а также создание в стране сети центров трансфера технологий на базе крупных вузов, промышленных предприятий, в областных центрах с различной специализацией [3, с.47].

Бесспорно, полная реализация этих и других мер позволит полностью приостановить кризисные явления в научной сфере, возобновить наращивание и укрепление научно-технического потенциала в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонтьев, В.Ф. Роль инновационных технологий в обеспечении качества и конкурентоспособности продукции / В.Ф.Леонтьев // Проблемы прогнозирования.-2001. - №1.- С. 136 – 148.

2. Республика Беларусь. Статистический ежегодник, 2016 / Редакционная коллегия: И.В. Медведева [и др.].- Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. — 519 с.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск: Юнипак. – С.47.

СТРАХОВАНИЕ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Падуто В.М. (БИП)

В условиях повышения динамики на рынке труда Беларуси возрастает серьезность проблемы роста безработицы. В такой ситуации формирование адекватной системы социальной защиты и страхования как инструмента поддержки безработного населения становится одним из актуальных вызовов.

Правительство нашей страны поддержало инициативу Федерации профсоюзов Беларуси о введении новой системы страхования – от безработицы. Совет Министров поручил создать межведомственную группу для разработки упомянутого вида страхования – проекта, который защитит права белорусов, столкнувшихся с увольнением. В состав группы войдут представители Федерации профсоюзов Беларуси, министерств труда и соцзащиты, экономики, финансов и юстиции, а также представители нанимателей. Выработка модели страхования от безработицы предусмотрена подпрограммой «Содействие занятости населения» Государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016–2020 годы. Планируется, что пакет основных нормативных документов, регламентирующих новый вид страхования, будет разработан уже в 2017 году. Параллельно профсоюзы настаивают на создании системы страхования, которая стала бы своего рода подушкой безопасности для работников экономически несостоятельных предприятий. Страхование на случай банкротства нанимателя предполагает создание определенного запаса денежных средств, который при необходимости можно будет использовать для расчета с работниками, погашения зарплатных и прочих долгов.

Очевидно, что новая система страхования, за которую ратует национальный профцентр, могла бы стать тем самым механизмом, который не допустил бы резкого снижения уровня жизни работников при возникновении подобных форс-мажорных ситуаций. Сегодня, когда мы столкнулись с рядом сложностей в экономике, особую актуальность приобретает тема достаточности имеющихся у нас страховочных механизмов, которые должны смягчить последствия негативных процессов для трудящихся.

В мае 2016 года в офисе национального профцентра состоялся международный «круглый стол» с участием экспертов из Литвы, Латвии, Эстонии, а также представителей министерств труда и соцзащиты, экономики и финансов, Генеральной прокуратуры, Национальной академии наук. Все сошлись во мнении: новый вид страхования Беларуси необходим. Для того, чтобы система заработала, профсоюзы предлагают создать гарантийный фонд, который будет действовать по принципу солидарности, то есть формироваться за счет отчислений предприятий реального сектора экономики. Разумеется, придется решать немало текущих вопросов: кто займется администрированием фонда, в каких соотношениях будут производиться отчисления, какими должны быть минимальный страховой стаж и период выплаты пособия и другие.

Также страховщиков волнует, как будут детализированы риски, в результате которых может наступить страховой случай? Человек может стать безработным, потому что ему попросту лень работать. Но его могут и уволить. Это вызывает **дополнительные вопросы**. Он уволен по статье или уволился по собственному желанию? Если уволили, то насколько справедливо было это увольнение? Если ушел сам, то по каким причинам? С другой стороны, нередки случаи, когда письменно оформленные причины увольнения не совпадают с реальными - как по инициативе нанимателя, так и самого работника. Как быть в таких ситуациях? Только если будет прописан четкий перечень ситуаций, при которых происходит наступление страхового случая, то тогда можно сделать вывод, стоит выводить продукт на рынок или нет.

В разных странах мира практика назначения пособия по безработице отличается. Наиболее популярные схемы связны с предшествующим заработком, однако в некоторых государствах пособие по безработице может иметь постоянный размер в период всего времени «бездействия», а кое-где имеет понижающийся коэффициент. Что же касается страхования, то оно является обязательным в ряде государств мира, в частности, в США и Великобритании.

Главная цель страхования - забота о гражданине, уровень жизни которого не должен резко упасть ниже социально приемлемого в случае потери рабочего места: человек должен быть в состоянии спокойно искать новую работу. На данный момент социальное страхование от безработицы успешно работает именно в развитых странах. Кое-где система поддержки

безработных сильно отличается даже от ситуации в развитых странах. Например, в Бахрейне эта система включает в себя и поддержку людей, которые ищут работу впервые.

В развивающихся странах про страхование безработных начали говорить только в двухтысячных годах. Например, в России эту тему активно обсуждали после кризиса 2008 года. Вьетнамские власти противились введению такого страхования до 2006 года, после чего застрахованные безработные страны получили право на денежное пособие для обучения на курсах профессиональной подготовки.

В европейских странах дело обстоит иным образом. В Германии система страхования от безработицы появилась еще до войны и постоянно совершенствовалась. В этой стране также есть так называемые «кратковременные пособия», которые финансируются из фонда страхования по безработице и являются частичной компенсацией для работников, лишившихся части дохода в связи с сокращением рабочего времени. Такое произошло, например, в последний кризис, когда деловая активность значительно упала. Размер кратковременного пособия составляет 60% заработной платы после вычета налогов или 67%, если в семье безработного есть как минимум один ребенок. Работодатели платят полную заработную плату своим работникам, а затем местные бюро занятости возмещают им недостающую сумму. Эта система помогла многим гражданам Германии пережить кризис без потери основного дохода.

В Дании, Канаде, США, Франции, Японии вопросом страхования от безработицы озаботились еще в первых трех десятилетиях прошлого века, поэтому там мера социальной поддержки развита и отшлифована годами. Беларуси же еще только предстоит освоить этот путь. Изучение мирового опыта должно помочь инициаторам введения страхования от безработицы найти ответы на многие вопросы. Однако Беларусь не может перенять опыт более опытных государств, так как их законодательство имеет ряд серьезных отличий от нашего. При этом представитель Минтруда и соцзащиты отметил, что Беларусь готова учитывать наиболее приемлемые для нее подходы страхования от безработицы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владыко, А. В Беларуси разрабатывают систему страхования от безработицы / А. Владыко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://people.onliner.by/2016/10/18/strakh. – Дата доступа: 22.02.2017.

2. В Беларуси будут страховать от безработицы // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/ society/2015/ 11/06/ic_articles_116_190204 – Дата доступа: 25.02.2017.

3. Государственная программа о социальной защите и содействии занятости населения на 2016 – 2020 годы, утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 30.01.2016 № 73 Мелешко// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 22.02.2017

4. Мелешко, Е. Когда белорусов начнут страховать от безработицы? / Е. Мелешко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bdg.by/news /society/kogda-belorusov-nachnut-strahovat -ot-bezraboticy. – Дата доступа: 22.02.2017

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТРАНЗИТИВНОЙ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Панков Н.Н. (БНТУ)

В Республике Беларусь проводится взвешенная инвестиционная политика, направленная на привлечение инвестиций в реальный сектор экономики, повышение эффективности производства, а также обеспечение инвестиционной активности субъектов хозяйствования. Она является неотъемлемой частью государственной экономической политики.

Инвестиционная политика должна разрабатываться на государственном уровне и быть направленной на поддержку приоритетных отраслей белорусской экономики, развитие которых обеспечивает экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт готовой продукции, а также динамизм развития экономики страны на ближайшую и дальнейшую перспективу. В Республике Беларусь с переходом на рыночные отношения все большую роль играют коммерческие организации. Исходя из этого, существенно повышается роль инвестиционной политики на микроуровне.

Инвестиционная политика всегда привлекала интерес для экономистов. На наш взгляд, инвестиционная политика – это комплекс рыночных механизмов, объединяющих усилия и учитывающих экономические интересы всех участников инвестиционной деятельности в целях обеспечения экономического развития государства.

Основными принципами формирования инвестиционной политике в Республике Беларусь являются:

эффективность – то есть развитие и использование инвестиционных ресурсов, которые определяют эффективность инвестиционной деятельности;

адаптированность – учёт влияния экономической среды;

системность – то есть оптимизация организационных экономических механизмов, создающих инвестиционную среду и дающих возможность для быстрого экономического роста.

Говоря о сущности инвестиционной деятельности, следует отметить, что главным её элементом является инвестиционный потенциал. Эффективность инвестиционного процесса во многом зависит от достаточного уровня инвестиционных ресурсов, в основе формирования которых лежит инвестиционный потенциал. Механизм регулирования инвестиций, инвестиционного процесса, а также инвестиционного потенциала определяет инвестиционная политика Республики Беларусь, которая, в свою очередь, является элементом инвестиционной деятельности.

Формирование и развитие инвестиционного потенциала дает толчок развитию инвестиционных процессов. В основе принятия инвестиционных решений всегда лежат определённые инвестиционные мотивации.

Следует отметить, что инвестиционная деятельность Республики Беларусь направлена на развитие

всех составляющих её элементов, и, прежде всего, на формирование и развитие инвестиционных процессов. Инвестиционный процесс происходит в инвестиционной среде и заключается в движении инвестиционных ресурсов между субъектами. В этой связи полагаю, что на субъект инвестиционного процесса оказывают влияние внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: традиции, тенденции, политика и конъюнктура инвестиционных процессов в стране. Внешняя среда инвестиционных процессов формируется в результате исторических тенденций и традиций экономики и определяется инвестиционной политикой и конъюнктурой на белорусском инвестиционном рынке. Таким образом, внешняя среда оказывает первоначально побуждающее влияние на цели и критерии инвестиционного процесса у белорусских субъектов хозяйствования.

К внутренним факторам инвестиционного процесса относятся: потребности, интересы, политика и стратегии субъектов инвестиционного процесса. Изменение целей и критериев инвестиций у участников инвестиционного процесса происходит под воздействием внутренних факторов, и, прежде всего, из-за смены текущих и стратегических потребностей участников. Несмотря на данное обстоятельство, потребность участника инвестиционного процесса является той категорией, которая имеет слабоструктурированный и нестабильный характер. Потребности, вызывающие желание у участников инвестиционной деятельности, способствуют появлению у него определённых экономических интересов.

При этом потребности носят разный характер и делятся на стратегические и текущие.

Стратегические потребности участника инвестиционной деятельности обусловлены долгосрочными целями развития белорусской экономической системы и укрепление своей роли в ней. В отношении баланса интересов стратегические потребности более просто поддаются регулированию, так как во многом они совпадают, исходя из одинаковой логики долгосрочного развития всех элементов экономической системы и экономических законов, действующих на участников инвестиционного процесса. Механизм регулирования баланса интересов заключается также в том, что в стратегическом плане на первое место выходят такие показатели оценки эффективности инвестиций для каждого из участников, которые не приводят к конфликту между ними. Однако даже в этом случае могут быть существенные расхождения в оценке эффективности инвестиций и в выборе варианта развития инвестиционного процесса.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь, являясь разновидностью экономической деятельности, должна быть направлена на инновации и может включать в себя ряд противоречий.

Непрерывность инвестиционно-инновационного развития, являясь положительным фактором, обеспечивающим процесс и экономический рост страны, ведет к главному инновационному противоречию инвестиционной деятельности, который заключается в борьбе нового и старого. Сдерживающие и стимулирующие факторы, которые находятся в постоянном динамическом конфликте, в конечном счете приводят к изменениям в экономической системе и в её инвестиционной части.

К сдерживающим фактором инвестиционной активности в Республике Беларусь, на наш взгляд, следует относить:

- нежелание изменений и инноваций;
- рационализм и консерватизм;
- минимизация затрат труда и ресурсов.

Действие экономических механизмов регулирования инвестиционной деятельности зависит от условий их реализации. Необходимо также отметить, что подобные условия проявляются на всех уровнях управления экономикой. Весьма трудно найти полностью идентичный объект инвестиционной деятельности на мезо-, микро-, и макроуровнях. Специфика же условий реализации инвестиционных процессов в Республике Беларусь в последнее время проявляется особенно отчётливо.

Основной же задачей государственной инвестиционной деятельности должно стать формирование благоприятного инвестиционного климата, который способствовал бы привлечению и повышению эффективности использования инвестиций для развития белорусской экономики.

Таким образом, инвестиционную деятельность Республики Беларусь следует ориентировать на развитие необходимых целесообразных в определенный период времени объемов инвестиций, а также их структуры: производственной, территориальной и отраслевой, включая возможность выбора экономических приоритетов. Данные обстоятельства и будет способствовать повышению эффективности привлечения инвестиций в экономику государства.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА НА 2017 ГОД

Полякова О.Е. (Смоленский филиал РАНХиГС)

Бюджет Союзного государства является эффективным инструментом использования бюджетных средств, направляемых на реализацию наиболее важных социально-экономических совместных программ и мероприятий.

Бюджет Союзного государства основан на принципах: полноты отражения доходов и расходов бюджета Союзного государства; сбалансированности бюджета Союзного государства; общего (совокупного) покрытия расходов бюджета Союзного государства; эффективности использования средств бюджета Союзного государства; адресности и целевого характера средств бюджета Союзного государства; прозрачности (открытости); достоверности бюджета Союзного государства.

Решением Коллегии Счетной палаты Российской Федерации с учетом поправок был поддержан проект бюджета Союзного государства на 2017 год. На Коллегии, состоявшейся под председательством руководителя счетной палаты Т.А. Голиковой, аудитор А.И. Жданьков представил заключение, подготовленное высшими органами финансового контроля России и Белоруссии.

Проект бюджета Союзного государства на 2017 год, сформированный с учетом вновь принятых нормативных правовых актов, в том числе Порядка формирования и исполнения бюджета Союзного государства, как показал проведенный анализ, как и в предыдущие годы был сформирован в отсутствие прогноза дальнейшего развития интеграции в рамках Союзного государства.

В части доработок при анализе основных приоритетов бюджетно-финансовой политики Союзного государства была отмечена необходимость учета повышения эффективности управления задолженностью перед Союзным государством по предоставленным бюджетным кредитам, использования остатков прошлых лет и распоряжения имуществом, созданным и приобретенным в результате реализации программ и мероприятий Союзного государства.

Доходная часть согласно проекту союзного бюджета прогнозируется в сумме 6,7 млрд. рублей (увеличение на 1,8 млрд. рублей), а расходная часть, как и в предыдущие три года, запланирована на уровне 4,9 млрд. рублей. Наблюдаемый рост доходов обусловлен наличием неиспользованных остатков прошлых лет, переходящих из года в год и составивших в проекте бюджета на 2017 год профицит в размере 1,8 млрд. рублей, или 27,4% доходной части [1, с.5].

В формировании доходной части союзного бюджета, как и в предыдущие годы, основную долю составляют безвозмездные перечисления государств-участников в бюджет Союзного государства, размер которых остается неизменным с 2009 года (4,9 млрд. рублей).

При анализе проекта доходной части было выявлено отсутствие плановых показателей то отдельным видам доходов и недостаточный уровень планирования доходов от имущества, сходящегося в собственности Союзного государства, или от деятельности государственных организаций. Выявлено, что тактически не прогнозируются залоговые доходы. Выявленные недостатки обусловлены отсутствием нормативного документа Союзного государства, определяющего порядок планирования доходов в разрезе источников их поступления, а также правовой неурегулированностью вопросов собственности Союзного государства.

Проведенный анализ расходной части выявил, что по- прежнему, наибольшую долю занимают расходы на программы, хотя в бюджете 2017 года их количество сократилось до 6 с объемом финансирования 2,1 млрд. рублей. Значительный объем средств (927 млн. рублей) зарезервирован еще на 7 новых программ, однако по 4 из них концепции еще не одобрены Советом Министров Союзного государства и находятся на этапе согласования. Программы Союзного государства, прежде всего, направлены на решение задач, определенных Договором о создании Союзного государства, в том числе на решение фундаментальных, научно- исследовательских, социальных, экономических проблем, создание инфраструктуры Союзного государства, развитие отдельных производств, представляющих взаимный интерес.

Расходы на 26 мероприятий в 2017 году планируются в сумме 1,2 млрд. рублей (на 22% больше чем в 2016 году), включены расходы на оказание комплексной медицинской помощи отдельным категориям граждан Белоруссии и России, подвергшихся радиационному воздействию вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС с финансированием в размере 150 млн. рублей [2, с.12].

Среди высказанных замечаний было низкое качество подготавливаемых бюджетных заявок, в том числе применение необоснованных коэффициентов пересчета стоимости услуг связи и ЖКХ, отсутствие актуализации потребности в квотных местах на оздоровление в санаториях, отсутствие списка рассылки печатных изданий Союзного государства, отсутствие утвержденных нормативов затрат на обеспечение функций органов Союзного государства. Кроме того, недостаточно обоснованы расходы, предусмотренные в проекте бюджета на содержание органов Союзного государства в сумме 629,6 млн рублей. *Нормативы затрат не утверждены, применяемый для индексации зарплаты коэффициент завышен.*

Следовательно, потенциал Союзного государства на практике недостаточно используется для роста внутреннего валового продукта, устойчивого развития промышленного и сельскохозяйственного производства, наращивания товарных потоков и инвестиций и обеспечения стабильного платежного баланса обеих стран России и Белоруссии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородин П. Социальные и политические аспекты объединения Белоруссии и России // Власть.-2017.- №1.- 3-7с.

2. Долголев В.Б. Эволюция бюджета Союза Беларуси и России //Финансы.- 2017.- №1.- 12с.

НОВАЯ ПАРАДИГМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКА С КЛИЕНТАМИ

Радковская Н.П. (СПбГЭУ)

Современные инновационные технологии активно проникают в банковский бизнес, заменяя классические инструменты продвижения и продажи продуктов и услуг на цифровые. Это связано прежде всего с тем, что выросло новое поколение потребителей, которое хочет получать финансовые услуги быстро, в удобном для себя месте и в любое время. При этом банки уже не являются единственными поставщиками финансовых услуг.

Для того, чтобы быть конкурентоспособными банки должны общаться с клиентами на их языке, в привычной для них среде, используя удобные для них каналы общения: мобильные устройства, социальные сети, информационные сервисы и др. Происходит смена парадигмы взаимоотношения банка и его клиентов. Клиенты все реже хотят посещать офисы банков, а банки вынуждены активно внедряется в те каналы, где можно найти потенциальных клиентов. В этой связи получило развитие новое направление – Digital-маркетинг (цифровой или интерактивный маркетинг), использующий различные цифровые каналы для продвижения продуктов и услуг, в том числе – банковских. Новая форма маркетинга основана на использовании информационной базы данных о действующих и потенциальных клиентах и партнерах. Это позволяет банку разрабатывать персонифицированный подход к клиенту, осуществлять адресную рассылку рекламных предложений. В тоже время накопленные базы данных предоставляют интерес как для клиентов банка, так и для его партнеров.

Обмен данными с партнерами позволяет формировать единые информационные платформы, позволяющие прогнозировать поток клиентов и предлагать им комплексные продукты с учетом их потребностей в финансовой и нефинансовой сфере, а также моделировать их потребности в будущем.

Постоянно совершенствуется система доставки банковских продуктов до конечного потребителя. На смену мультиканальности приходит омниканальность, которая позволяет объединить различные каналы продаж для получения удобного доступа к услугам банка с любого выбранного клиентом канала.

Следует иметь ввиду, что современные банки в борьбе за клиентов конкурируют не только друг с другом, но и с финансово-технологическими компаниями, генерирующими или активно использующие инновационные финансовые технологии в управлении капиталом, кредитовании, осуществлении платежей, валютных операций, инвестиций и др.

Примерами в сфере переводов и платежей может служить такая финансовая компания как PayPal, дающая возможность клиентам отправлять и принимать денежные переводы, а также оплачивать счета и покупки. Кроме того, компания разработала устройство PayPal Here, позволяющие производить расчеты посредством кредитной карты через мобильный телефон. Российская компания QIWI является высокотехнологичной компанией в области моментальных платежей, первой выпустившей виртуальные платежные карты для оплаты покупок в интернете.

В качестве альтернативы банковскому кредитованию получили развитие такие финансовые технологии как краудфандинг (crowdfunding) и P2P (peer-to-peer). Краудфандинг, являющийся моделью народного финансирования, позволяет в короткое время на базе онлайн-платформы Интернет-ресурсов аккумулировать необходимые средства для внедрения в производство новых проектов и разработок. P2P – кредитование - модель поиска и связи заемщика и кредитора («одноранговое кредитование» или «кредитование от человека к человеку»). При этом заемщиками могут быть не только физические лица, но и компании малого бизнеса. Одним из литеров в этой области является финансовая компания Funding Circle, созданная в Великобритании и обслуживающая через свою платформу более 60 тысяч инвесторов, включая физические лица, компании, финансовые учреждения и др.

В сложившихся условиях жесткой конкуренции со стороны финансово-технических-компаний банкам приходится быстро реагировать на вызовы времени. Одним из направлений является заявить себя как «финтехкомпания с лицензией банка», генерируя инновационные технологии внутри самого банка, создавая собственные технологии или модернизируя уже существующие.

Основные услуги и технологии, в которых преуспели российские банки: нетрадиционные способы идентификации (по голосу, селфи-идентификация); бесконтактные платежи; финансовые помощники; социальный скоринг; виртуальные кошельки.

Другим направлением в банковском бизнесе является создание новой формы партнерства – marketplace. Это использование общих (совместных с партнерами) платформ для создания и продвижения финансовых продуктов и услуг, удовлетворяющих современные потребности клиентов. При этом партнерство может быть реализовано в следующих направлениях: продажа продуктов других компаний (в том числе финансовых) на площадке банка; продажа банковских продуктов другим кредитным организациям (в том числе банкам); продажа банковских продуктов на других площадках. При этом данная модель может использоваться как для бизнеса (B2B), так и для частных клиентов (B2C).

В тоже время современные технологии изменили и поведение клиентов. Так, для корпоративных клиентов банка сегодня необходим не только широкий ассортимент продуктов и услуг, их доступность и стоимость, но и быстрое оформление сделок и полное их бизнес-сопровождение, помощь в оформлении документов, профессиональное консультирование в любое время суток и др.

Напряженный ритм жизни и занятость частных клиентов требует от банков предоставлять услуги через Интернет-банкинг или телефон в комфортном для клиентов режиме. Это открытие личных кабинетов, позволяющим контролировать в режиме онлайн финансовые потоки, осуществлять платежи, открывать вклады, подавать кредитные заявки, погашать кредиты и т.д. Это возможность комбинировать различные продукты банка в зависимости от конкретной личной потребности.

Эффективность использования модели marketplace заключается в том, что выигрывают все заинтересованные участники: банки и их партнеры зарабатывают комиссии от сотрудничества, клиенты - получают удобный сервис в режиме «одного окна».

При взаимодействии банка с клиентами может применяться формат O2O (online-to-offline). Эта технология основана на использовании данных клиентской базы онлайн-ресурсов для гибкого управления поведением клиентов. С ее помощью перенаправляются потоки клиентов на любые оффлайн-объекты (банки, торговые центры и др.). Наиболее «продвинутой» концепцией является интеграция онлайн и оффлайн каналов взаимодействия с клиентами, которая нашла свое отражение в создании единых платформ, предлагающих объединенные сервисы платежей и переводов, поиска информации, предоставления рекламных сообщений - контекстно привязанных к местонахождению клиента в банке или торгово-сервисном предприятии и др.

Дальнейшим продолжением переноса взаимоотношений клиентов с банком в электронные каналы явился возросший интерес к неплатежным сервисам. Следствием этого явилось расширение «Электронных офисов» для корпоративных клиентов. Как правило этот комплекс услуг включает: самостоятельное подключение клиентом банковских тарифов; подключение банковских услуг; заключение с банком различных договоров в электронном виде; оформление и получение различных справок (о состоянии счета, о ссудной задолженности и др.); заказ разовых банковских услуг; консультационные услуги и др.

Постоянное обновление и совершенствование электронных устройств, используемых в повседневной жизни клиентов, заставляет их все больше отказываться от посещения офисов банка. В свою очередь банкам, чтобы поддерживать свои конкурентные преимущества необходимо использовать инновации в области расширения каналов взаимодействия с клиентами и поддержания их лояльности.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И РАЦИОНАЛЬНАЯ ГЛУБИНА ЕЁ ПРОВЕДЕНИЯ

Ремезков В.И. (БИП)

Обычно *содержательное* (вербальное) *описание* деятельности организационно-экономических систем осуществляется на естественном языке, поэтому многие понятия приобретают широкую смысловую гамму, а внешние и многие внутренние связи расплывчаты. Механизм выводов в этом случае основан на интуитивно понимаемой логике обобщений и умозаключений, поэтому описание проводится в общем виде, допускающем подчас различные трактовки.

Тем более, чем сложнее система (актуальнее проблема), тем многообразнее её содержательное описание. При этом происходит резкое возрастание общего числа приемлемых сценариев развития событий и вариантов решения и, следовательно, значительнее разногласия между специалистами в оценке её сути, возможных последствиях и целесообразного способа действий.

При принятии стратегических организационно-экономических решений многочисленный аппарат советников при руководителях высокого ранга делу не поможет. С их стороны возможны высказывания ряда предложений (гипотез, предположений), которые будут достаточно проработаны – в силу их компетенции – и обоснованы, однако могут быть радикально противоположны друг другу, с большим числом доводов в пользу определённого мнения и не меньшим числом возражений. Выбор верного решения в таких условиях зачастую осуществляется руководителем интуитивно, в результате бессознательной (подсознательной) работы ума.

Чёткое словесное – содержательное – изложение (формулирование) проблемы имеет, бесспорно, первейшее значение. Однако для появления возможности проведения многовариантного исследования – с целью формирования научно обоснованного решения – целесообразно отойти от вербальной формы описания проблемы. Наиболее распространённый путь – формализация (аналитическое описание), когда, пользуясь оптимизационными математическими процедурами, стремятся определить рациональные значения варьируемых параметров.

Однако вряд ли можно считать целесообразным начинать исследования сразу с подробной математической модели ещё до того, как проверены основные гипотезы и достигнуто более глубокое понимание механизма работы системы. Гораздо эффективнее, особенно для систем, состоящих из большого числа взаимосвязанных компонентов (подсистем) – что типично для организационно-экономических организаций – вначале выделить основные подсистемы и установить ключевые взаимосвязи между ними, а затем уже переходить к детальному моделированию механизмов их функционирования.

Обычно – в рамках системного мышления – исследование сложного организационно-экономического объекта (решение проблемы) условно структурируется. Проводятся [1, с. 242]:

- концептуализация цели исследования;
- формулирование задач – отображение предполагаемых результатов мышления в точных понятиях и утверждениях;
- выбор подходов к изучению решаемой задачи;
- построение модели;
- формализация;
- выбор метода решения задачи;
- решение (определение констант, вычленение варьируемых параметров и нахождение их оптимальных значений);
- анализ и интерпретация полученных результатов.

Эти этапы тесно связаны между собой, и поэтому их разграничение является до некоторой степени искусственным. Так, модель обычно строится исходя из имеющихся средств изучения, т.е. с определённой ориентацией на способ формализации и предполагаемый метод решения задачи. С другой стороны, в про-

цессе проведения анализа и интерпретации результатов решения может понадобиться уточнить или даже существенно изменить модель, что потребует нового цикла решения.

В свою очередь, *формализация* – такой этап исследования проблемы, на котором ранее сформулированные на содержательном уровне основные гипотезы об изучаемом объекте и выявленные закономерности его функционирования приобретают строгую логическую (математическую) форму причинно-следственных отношений.

В ходе формализации изучаемым объектам, свойствам и отношениям между компонентами системы ставятся в соответствие некоторые ясно представляемые, хорошо понимаемые, устойчивые и чётко отождествляемые конструкции, дающие возможность выявить и зафиксировать существенные стороны объектов. Тем самым, формализация позволяет учесть факторы, в наибольшей степени влияющие на качество решения социально-экономических проблем.

Формализация может осуществляться с разной степенью полноты (интересный подход дан в [2]).

Выражение результатов мышления на естественном языке можно считать начальным этапом формализации, когда результаты мышления выражаются точными вербальными схемами (начиная с уточнения исходных понятий и шлифовки утверждений). Дальнейшее нарастание знания достигается введением в обычный язык разного рода специальных знаков — содержательные утверждения заменяются последовательностями символов. Выражение проблемы формальным языком придаёт ей определённую ясность и стройность.

Можно выделить следующие четыре уровня формализации (похожая градация сделана в [3, с. 375] при классификации абстрактных моделей): лингвистический, теоретико-множественный, абстрактно-алгебраический, логико-математический.

При этом рассмотрение задач на каком-либо одном уровне формализации позволяет дать ответы на определённую группу вопросов. Для получения ответов на более сложные вопросы необходимо провести исследование уже с другой — более глубокой — степенью формализации. Это потребует проведения дополнительных исследований, сбор статистического материала и теоретического анализа. С целью достижения максимальной полноты сведений об объекте (группе объектов) необходимо изучить его (их) на всех целесообразных для данного исследования уровнях.

Выбор подходящего (целесообразного) уровня формального описания при изучении системы определённого класса является наиболее ответственным и трудным шагом в теоретико-системных построениях. Эта часть исследования почти не поддается алгоритмизации, "находится на грани науки и искусства" [4, с. 129] и во многом зависит от профессиональной компетенции учёного (аналитика или эксперта), а также от полноты знаний – объёма информации (возможности её получения) – об исследуемом социально-экономическом объекте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ремезков, В.И. Методологические проблемы военной науки / В.И. Ремезков. – Мн.: Изд центр БГУ, 2005. – 384 с.

2. Смирнов, Г.А. Проблема формализации знания: Системно-феноменологический подход / Г.А. Смирнов. – М.: Ин-т системного анализа РАН, 1993. – 40 с.

3. Энциклопедия кибернетики. Том 2. – Киев: Гл. ред. Укр. сов. энцикл., 1974. – 620 с.

4. Блехман, И.И. Механика и прикладная математика: Логика и особенности приложений математики / И.И. Блехман и др. – М.: Наука, 1983. – 328 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО РОЛЬ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Садовникова Д.Ю. (БИП)

Любая социально-экономическая система может достичь своего наивысшего успеха при наличии основного показателя, который заключается в том, что эта система должна находиться в состоянии неуклонного развития.

Предприятие рискует стать неконкурентоспособным, как бы успешно оно не функционировало, если целью руководства не является освоение новых технологий, на основе которых можно производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами.

Можно выделить следующие виды инноваций, применяющиеся при антикризисном управлении:

1. изготовление нового, т. е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

2. внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;

3. освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;

4. получение нового источника сырья или полуфабрикатов равным образом независимо от того, существовал ли этот источник прежде, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;

5. проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения (посредством создания трестов) или подрыв монопольного положения другого предприятия [1].

Процесс формирования эффективной системы инновационного управления зависит от уровня инновационного потенциала предприятия — его возможности в достижении поставленных инновационных целей. Реализация этих целей в глобальных масштабах выступает как средство получения достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе, упрочения, а затем и повышения конкурентных возможностей на

рынке, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом.

Чем выше уровень инновационного потенциала предприятия, тем успешнее оно избегает возможных кризисных ситуаций.

Отличительными признаками инновационных предприятий (фирм) являются:

1) организация специальной группы, отвечающей за создание новых идей;

2) поиск этой группой разнообразных источников информации, как внутри-, так и внефирменных;

3) использование разнообразной современной практики стимулирования творческой активности работников;

4) поощрение и поддержка менеджерами инновационной активности служащих на всех уровнях с помощью специальных бюджетных ассигнований;

5) поощрение принятия решений по отбору и внедрению нововведений на коллективной основе;

6) четкая стратегия управления нововведениями.

Если первые пять признаков характеризуют организационную направленность фирмы на работу с персоналом, то шестой отражает необходимость существования четко сформулированной инновационной стратегии, которая на долгосрочной основе создает необходимые условия для генерирования новых идей [2].

Инновационная стратегия теснейшим образом связана с принципами предпринимательского управления, она требует от руководителя способности предвидения, личного мужества и реализма, предпринимательского подхода, воображения, инициативности и рациональности. Важное условие управления в сложных системах — способность определения приоритетов. Ответственность за инновационную стратегию, определяющую выживание предприятия, лежит на плечах управляющих. Задача высшего руководства в этой связи состоит в том, чтобы выявлять управленческий потенциал, необходимый для конкретных условий функционирования организации, систематически просматривать свои внутренние «запасы» управленческих талантов, определять масштабы и цели необходимой управленческой подготовки и выделять соответствующие ресурсы.

Различают два типа инновационной стратегии:

- адаптивная – характеризуется тем, что предприятие пользуется нововведением как ответной реакцией а изменения, происходящие на рынке. Это делается с целью сохранения своих позиций в рыночных условиях. Эту стратегию характеризует концепция усилий с помощью некоторых изменений и улучшений уже существующих продуктов, технологий, рынков, часто находящихся в русле сложившихся, традиционных для данной организации способов достижения успеха. Эта проблема чаще всего стоит перед предприятиями, занимающими прочные места в определенной отрасли, но не смогли отказаться от привычных подходов. Организации, придерживающиеся адаптивной стратегии, могут продолжить свой привычный путь, который в прошлом привел их к успеху только в такой ситуации, если конкурентные условия остаются относительно стабильными. Однако при этом подходе нет возможности переоценивать методы решения проблем, если условия резко меняются. В этом и заключается опасность адаптивного подхода;

- конкурентная – здесь нововведение используется как отправной пункт для достижения успеха. Нововведение является средством достижения конкурентных преимуществ. Данная стратегия основана на творческом подходе и предполагает обратную связь анализа инновационной среды предприятия. Она складывается из факторов инновационного потенциала. Для этой стратегии необходимы постоянные инновации и усовершенствования предприятия с помощью постоянной оценки в области способов анализа и решения проблем [3].

Таким образом, инновации в антикризисном управлении, в настоящее время, являются основным элементом и способом воздействия на деятельность предприятия. Они могут иметь абсолютно разные направления, но основная цель будет одна — успешное функционирования предприятия. Инновации в антикризисном управлении могут затрагивать управление предприятием в целом, производство, работа с контрагентами и т. д. Грамотное применение инноваций способно предотвратить кризисную ситуацию, а также послужить неотъемлемой частью при выходе предприятия из кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационный потенциал предприятий, его роль в антикризисном управлении. Электронный ресурс. Режим доступа 09.03.2017. Доступно: http://www.e-reading.club/chapter.php/99105/54/ Babushkina,_Biryukova,_Vereshchagina_-_Antikrizisnoe_ upravlenie __ konspekt_lekciii.html

2. Беляев, А.А., Коротков, Э.М. Антикризисное управление / Учебник, 2-е издание / А.А.Беляев, Э.М.Коротков. - М.: 2011.

3. Ивасенко, А.Г., Никонова, Я.И., Каркавин, М.В. Антикризисное управление / Учебное пособие / А.Г.Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. М.: Кнорус, 2016.

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Садовникова Д.Ю., Мартынов Н.В. (БИП)

Цель аудита финансовых результатов и распределения прибыли – выражение мнения аудитора о достоверности отражения в учете и отчетности прибылей и убытков организации, законности распределения и использования прибыли, остающейся в распоряжении организации после налогообложения.

Задачи аудита финансовых результатов и распределения прибыли заключаются в следующем:

- установлении правильности определения и отражения в учете прибыли (убытков)от продаж товаров, продукции, работ, услуг;

- анализе правильности учета прочих доходов и расходов;

- выяснении правомерности и обоснованности распределения чистой прибыли.

Предоставленные документы:

- учредительные документы;
- протоколы собраний учредителей;
- приказы, распоряжения;
- учетные регистры по счетам 20 «Основное производство», 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», 91 «Прочие доходы и расходы», 96 «Резервы предстоящих расходов», 99 «Прибыли и убытки» и др.;
- Главная книга;
- отчет о прибылях и убытках (форма №2).

Учитывая то, что основная задача аудита финансовых результатов и распределения прибыли состоит в установлении правильности определения и отражения в учете прибыли (убытков) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, аудитор должен проверить заключительные записи по итогам отчетного года по счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». Необходимо выяснить, как закрывается финансовый результат от обычных видов деятельности, т.е. перенесено ли сальдо по счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Нужно уделить внимание проверке реформации годового баланса. Для этих целей используют счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». Поскольку реформация баланса заключается в закрытии счетов 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и 91 «Прочие доходы и расходы», требуется установить, осуществлены ли заключительные записи по итогам года: по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счета 99 «Прибили и убытки» (получена прибыль); дебету счета 99 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» (получен убыток).

Далее нужно проверить закрытие счета 99 «Прибыли и убытки». Сальдо счета 99 «Прибыли и убытки», равное чистой прибыли (или убытку) текущего года, должно быть перенесено на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Аудитор, используя метод прослеживания, обобщает результаты процедур и оценивает влияние выявленных отклонений на следующие показатели отчёта о прибылях и убытках (форма № 2): выручка, себестоимость, валовая прибыль, расходы на реализацию, управленческие расходы, прибыль (убыток) от продаж.

После этого следует приступить к изучению операций, в результате которых формируются прочие доходы и расходы. Обобщая результаты влияния отклонений по операциям связанным с выбытием основных средств, нематериальных активов и другого имущества, аудиторам необходимо откорректировать показатели прочих Операционных доходов и прочих операционных расходов.

Чтобы выяснить обоснованность отражения в учете соответствующих доходов и расходов, аудиторам следует изучить различные документы, удостоверяющие факт возникновения и величину этих доходов и расходов.

Далее аудиторы приступают к проверке правильности формирования и использования фондов и резервов, создаваемых в организации. Эта проверка заключается в тщательном изучении отдельных положений учредительных документов, решений собраний учредителей (собственников), учетной политики. В документах должны быть раскрыты источники формирования и использования таких фондов и резервов.

Затем аудиторы изучают фактический порядок распределения прибыли, оставшейся в распоряжении организации после налогообложения, и его соответствие порядку, сформулированному в учредительных документах, учетной политике.

На основании протоколов заседаний общего собрания, учредителей, смет аудиторы проверяют обоснованность расходования нераспределенной прибыли, правильность отражения данных операций по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Выявленные в ходе аудита ошибки и нарушения аудиторы регистрируют в своих рабочих документах и определяют их количественное влияние на показатели бухгалтерской отчетности организации.

Основные виды нарушений, которые могут быть выявлены в результате проведения аудита финансовых результатов и распределения прибыли:

- нарушения порядка составления отчета о прибылях и убытках (форма № 2) в части занижения или завышения показателей, участвующих в формировании данного отчета;
- неверной отнесение доходов в состав прочих;
- неверное отнесение расходов в состав прочих;
- неправомерное использование прибыли отчетного года;
- неверная корреспонденция счетов при отражении прочих доходов и расходов;
- неверная корреспонденция счетов при отражении некоторых расходов за счет собственных источников через счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013г. № 57-З (с изменениями и дополнениями).

2. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013г. № 56-З (с изменениями и дополнениями).

3. Национальные правила аудиторской деятельности.

4. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь от 30.09.2011г. №102 (с изменениями и дополнениями).

5. Лемеш В.Н. и др. Практический аудит/ пособие. – Минск: Амалфея – 2017.

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ

Садовникова Д.Ю., Рагуева Г.Г. (БИП)

Термин «аутсорсинг» («outsourcing») происходит от английских слов «outside resource using» – «использование внешних ресурсов». В международной бизнес-практике этот термин определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности внешней организации или, как принято говорить, «третьей стороне».

Бухгалтерский аутсорсинг, или аутсорсинг бухгалтерских услуг, – это форма сотрудничества, при которой специализированная сторонняя компания берет на себя функции по организации бухгалтерского учета, ведению бухгалтерии, а также сдаче отчетности (налоговой и бухгалтерской) в контролирующие органы.

Бухгалтерский аутсорсинг в общем виде представлен услугами по:

- составлению и оформлению финансовой и/или налоговой отчетности;
- обработке финансовой и/или налоговой документации и отчетности;
- составлению отчетности в соответствии с действующими правовыми нормами;
- своевременному представлению необходимой информации в контролирующие органы.

В настоящее время к бухгалтерскому аутсорсингу прибегает все большее число организаций. И это закономерно, ведь с помощью стороннего заказа таких услуг можно быстро наладить функционирование даже самой сложной бухгалтерской системы, а также снизить издержки на ведение бухгалтерского учета и его должную поддержку.

В общем виде преимущества передачи бухгалтерских услуг на аутсорсинг следующие:

- снимается проблема по поиску квалифицированных сотрудников. В частности, это связано с тем, что опытные бухгалтеры стоят дорого и их может позволить себе не каждая фирма, а начинающие специалисты ввиду отсутствия (незначительности) опыта чаще всего в работе пользуются методом «проб и ошибок», что компании обходится, порой, еще дороже;
- сокращение издержек компании, связанных с постоянным содержанием в штате специалиста. Исключаются такие затраты, как: ежемесячные выплаты заработной платы штатному специалисту, выплаты отпускных, предоставление социального пакета. Помимо того, не требуются затраты на приобретение бухгалтерских журналов, установку и обслуживание специализированных справочно-правовых систем, организацию рабочего места штатного специалиста и т.п.;
- подстраховка. Удаленный специалист, в отличие от штатного бухгалтера, не уйдет на больничный или в отпуск. Он же в компании трудится не один, и в любом случае всегда найдется подстраховка;
- компетентность даже в наиболее сложных и самых нестандартных ситуациях.

Однако помимо преимуществ существуют также некоторые обоснованные риски.

Самый главный риск − вы открываете все сведения о своей деятельности посторонним лицам. Поэтому, если предприниматель опасается, что данные о его компании могут попасть в руки конкурентов, ему лучше заранее проверить благонадежность и порядочность внешних бухгалтеров.

Еще один аргумент против использования внешней бухгалтерии − отсутствие контроля за деятельностью фирмы или специалистов, предоставляющих бухгалтерские услуги. Счетовода, который состоит в штате компании, руководитель может полностью проверить и организовать его работу так, как ему удобно. А вот при использовании внешней бухгалтерии предприниматель практически изолирован от подготовки и сдачи отчетности, что может повлечь за собой самые неприятные последствия. [1].

Чем и кому выгоден бухгалтерский аутсорсинг? Во-первых, это реальная экономия на расходах**.** Если вы полностью поручаете бухучет сторонней фирме, у вас уже нет необходимости содержать свою бухгалтерию. Во-вторых, чаще всего такие услуги оказывают аудиторские компании**.** В результате бизнесмен получает не только бухгалтера, но и аудитора, консультанта по вопросам налогового учета, специалиста в области трудового законодательства, квалифицированного юриста. В-третьих, отдать бухучет сторонней организации можно на любом этапе деятельности и в каком угодно состоянии. Например, если главный бухгалтер уволился перед самой сдачей баланса, а на поиск нового специалиста у вас просто нет времени, то аутсорсинг бухучета — неплохой выход из затруднительного положения. К тому же при аутсорсинге предоставляются гарантии и страхуются риски [2].

При заключении гражданско-правовых договоров с физическими лицами необходимо учитывать нормы Указа Президента Республики Беларусь от 06.07.2005 № 314 «О некоторых мерах по защите прав граждан, выполняющих работу по гражданско-правовым и трудовым договорам» [1]. Следует учитывать, что физическое лицо не вправе заниматься постоянным ведением бухгалтерского учета и отчетности в организации по договору гражданско-правового характера. Это связано с тем, что согласно ст. 7 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» руководитель организации вправе в зависимости от объема учетной работы:

- создать бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
- ввести в штат должность бухгалтера;
- передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета организации, оказывающей услуги по ведению бухгалтерского учета и отчетности, спе-

циалисту-бухгалтеру, являющемуся индивидуальным предпринимателем [3].

Кроме того, необходимо учитывать норму ст. 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь, согласно которой предпринимательская деятельность - это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления [3].

Таким образом, использование бухгалтерских услуг аутсорсинговых компаний позволяет правильно вести бухгалтерский учет и не иметь проблем с контролирующими органами, можно и без участия своего главного бухгалтера. Более того, бухгалтерское обслуживание подразумевает договорные отношения и регулируется законодательством, которое предусматривает штрафы и другие меры, формирующие рынок цивилизованным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Преимущества бухгалтерского аутсорсинга [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://audex.by/info/preimushhestva-buxgalterskogo-autsorsinga.html. – Дата доступа: 05.12.2016.

2. Передача бухгалтерии на аутсорсинг: плюсы и минусы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finlab.by/publikacii/peredacha-buhgalterii-na-autsorsing/. – Дата доступа: 05.12.2016.

3. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 13.03.2017.

ИНФОРМАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Самусева Л.А. (БИП МФ)

Особенностью современного этапа экономического развития всех стран мира является наличие процесса информатизации экономики, сущностными признаками которого являются: переориентация экономики и общества с сырьевого на инновационный, наукоемкий характер развития; широкое использование достижений мировой науки и техники; трансформация отраслевой структуры, основанной на тяжелой промышленности, в структуру, базирующуюся на наукоемких, энерго- и трудосберегающих отраслях; развитие процессов роботизации производства, компьютеризации и информатизации важнейших сфер общественной жизни; отказ в целевых ориентирах развития от приоритета экономического роста страны; приоритет информации как экономического ресурса; доминирование четвертого (информационного) сектора в экономике; внедрение и развитие компьютерных и телекоммуникационных информационных технологий и цифровых рынков; рост численности занятых в информационном секторе и доли последнего в валовом внутреннем продукте и др. Таким образом, основной тенденцией информатизации современного общества и экономики является превращение информации в главный стратегический ресурс и источник общественного богатства. Это означает, что в настоящее время наличие и использование информации предопределяет экономическое развитие отдельных субъектов хозяйствования, отраслей и государств в целом.

Для того, чтобы информация стала ресурсом она должна быть размещена на материальных носителях и определенным образом структурирована. Если исходить из того, что информация – это сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления, то информационные ресурсы – это отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах) [1, с. 13].

В широком смысле, информационные ресурсы представляют собой совокупность данных, организованных для эффективного получения достоверной информации. При этом термин «базы данных» характеризует любые массивы информации, содержащиеся на любых носителях информации и в любых источниках информации, в том числе и электронных [2, с. 3].

Информационные ресурсы общества, если их понимать как знания, отчуждены от тех людей, которые их создавали, анализировали, обобщали и т. п. Эти знания материализовались в виде документов, баз знаний, баз данных, алгоритмов, компьютерных программ, а также произведений искусства, литературы, науки. Иначе говоря, информационные ресурсы – это весь объем знаний, отчужденных от их создателей, зафиксированный на материальных носителях и предназначенный для общественного использования [3, с. 2].

В соответствии с законодательством Республики Беларусь информационные ресурсы – организованная совокупность документированной информации, включающая базы данных, другие совокупности взаимосвязанной информации в информационных системах [4].

Информационные ресурсы как совокупность документированной информации используются для получения достоверных данных в самых разных областях знаний и практической деятельности. Кроме того информационные ресурсы отличаются способностью к координации других ресурсов. Они объединяют все другие факторы производства, повышают организованность и упорядоченность работы экономической системы, обеспечивают координацию действий экономических субъектов. В то же время информационные ресурсы имеют свою специфику. С одной стороны, им свойственна проблема редкости, с другой – возможность многократного тиражирования. Особенностью информационных ресурсов является несоответствие

доступа к информации и возможности ее использования, так как последние определяются когнитивными способностями субъекта. В сравнении с другими ресурсами избыточность информации не является в буквальном смысле благом, а ведет к росту степени неопределенности [5, с. 72].

Для более полной характеристики мировые информационные ресурсы дифференцируют по ряду критериев: субъектам их создания (государственные информационные ресурсы, информационные ресурсы организаций, персональные информационные ресурсы); по выполняемым функциям (сектор деловой информации, сектор научно-технической и специальной информации, сектор массовой потребительской информации); по источникам формирования (внутренние и внешние информационные ресурсы) и др.

Государственные информационные ресурсы включают правовую, биржевую, финансовую, коммерческую информацию. Информационные ресурсы организаций содержат плановую, отчетную, статистическую, управленческую, производственно-хозяйственную и др. информацию. В составе персональных информационных ресурсов содержится информация, относящаяся к деятельности отдельного человека.

В составе деловой информации выделяется несколько обособленных групп: биржевая и финансовая информация, статистическая информация, коммерческая информация, деловые новости в области экономики и бизнеса.

Сектор научно-технической и специальной информации включает документальную библиографическую, реферативную и полнотекстовую информацию о фундаментальных и прикладных исследованиях, а также профессиональную юридическую, медицинскую, техническую, экономическую и др. информацию.

Сектор массовой потребительской информации включает справочную, потребительскую и развлекательную информацию (новости, погода, расписание транспорта, покупки и продажи, аренда, справочники служб быта и т.д.).

К внутренним ресурсам относится информация, которая создается в процессе функционирования организации и формируется специалистами различных ее подразделений. Внешние ресурсы обеспечивают информацией о состоянии внешней среды, необходимой в первую очередь для определения перспектив ее развития. Внешняя информация может быть получена из различных источников, в том числе и на информационном рынке.

Таким образом, развитие мировых информационных ресурсов позволяет:

- образовать различные базы данных, к которым возможен сравнительно недорогой доступ;
- сформировать мировой и внутригосударственный рынок информационных услуг;
- повысить обоснованность и оперативность принимаемых решений на всех уровнях организации за счёт своевременного использования необходимой информации;
- превратить деятельность по оказанию информационных услуг в глобальную человеческую деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кекух, Б.Ф. Информационный ресурс в экономике: методические указания / Б.Ф. Кекух. – М.: МИИТ, 2007. – 48 с.

2. Егорченко, А.А., Томилов, С.С. Мировые информационные ресурсы: информация и бизнес / А.А. Егорченко, С.С. Томилов. – СПб.: Питер, 2010. – 72 с.

3. Моисеенко, Е.В., Лаврушина Е.Г. Информационные технологии в экономике / Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина / под ред. Л.З. Анипко [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/inform_tehnolog/default.asp/. – Дата доступа: 13.03.2017.

4. Об информации, информатизации и защите информации: Закон Респ. Беларусь от 10.11.2008 г. № 455-З с измен. и доп. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

5. Буряк, О.В. Информационный ресурс современной экономики / О.В. Буряк // Креативная экономика. – 2010. - №11 (47). – С. 72-78.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ С ПОЗИЦИЙ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

Сосункевич А. (БИП)

Основной целью классического подхода в стратегическом анализе всегда являлось определение промежутка времени, когда субъект должен принять решение о разделении своей деятельности на взаимодополняемые направления. Таковые изменения в стратегическом портфеле необходимы в случае происходящих на обслуживаемых организацией сегментах рынка критических перемен.

Данные изменения носят характер постепенных ввиду логического протекания и связи с относительно незначительными различиями в исходном портфеле. К примеру, организация расширяет рынок сбыта посредством выхода на внешний рынок или улучшает используемую технологию ввиду внешних изменений. С другой стороны, изменения характеризуются как прерывистые, если они не следуют исторической логике развития организации и представляет собой положение по одному из трех измерений. Один из ключевых показателей таких изменений – насколько организация отходит от рынка, на котором представлена и специализирована, или технологии, на которой основано производство ее продукции. Вторым таким показателем может быть степень изменений, которые необходимы в корпоративной культуре, структуре власти, организационной культуре или в схеме мотивации.

До 50-х годов прошлого века понятие стратегической прерывности отсутствовало как таковое. Необходимость таких изменений возникала спонтанно. В результате крупный бизнес обращал на такие изменения внимание с большим опозданием. После того как переориентация завершалась, в центре внимания менеджмента организаций вновь оказывались оперативные вопросы своих стратегических позиций. Данная

схема сохранялась вплоть до момента возникновения следующих критических изменений. Наиболее полно такие сдвиги описываются в литературе виде теории волн Кондратьева.

Классическим примером прерывистого изменения стратегии принято считать компанию Дюпон (ориг. – «DuPont», «E.I. du Pont de Nemours and Company»). Изобретение динамита в 1909 году сделало основную до того технологию пороха устаревшей, что заставило компанию в период 1910-1918 гг. переориентировать свою стратегию. Данный шаг снизил зависимость компании от технологии производства пороха и превратил ее в исследовательскую, дав статус лидера химической промышленности. Укрепив свои конкурентные позиции, Дюпон не нуждалась в стратегических изменения вплоть до указанных выше 50-х, когда произошло изменение конкурентной среды, и подошло окончание сроков владения основными патентами.

На протяжении всей второй половины 20 века большинство компаний не могли себе позволить роскошь отношения к стратегическим проблемам как к единовременным. Постоянные изменения в технологическом мире, структура глобального рынка и насыщение спроса в основных отраслях привели к сокращению периода цикла «стратегия – операции – стратегия». Оказалось, что во многих отраслях больше не существует никакого цикла. Изменения в внешней среде происходят настолько стремительно, что организация вынуждена постоянно следить за средой обитания, отыскивая в ней стратегические разрывы.

Всё это подводит нас к определенным выводам.

Во-первых, в настоящий момент ни одна организация не может чувствовать себя защищенной от угрозы устаревания технологии, насыщения спроса и социально политических изменений. Во-вторых, некоторые отрасли обязаны постоянно проводить аудит внешней среды на предмет возникновения стратегических угроз и проявление дополнительных возможностей во внешней среде. В-третьих, все организации без исключения как минимум должны пересматривать свои стратегические портфели.

Если окончательное решение гласит, что требуется кардинальное изменение, то за переориентацией стратегии обязательно последует организационная реформация. В этот момент руководство должно четко понимать, что риск изменений требует не только полной отдачи руководящего состава, но и адекватной поддержки финансовыми и человеческими ресурсами.

Портфельная стратегия связана с набором основных направлений деятельности, в то время как конкурентная стратегия связана с вопросами действий в избранных областях. Иначе говоря, портфельная стратегия определяет виды деятельности, для нас объективные и эффективные, а конкурентные стратегии – способы преуспеть в каждой из них.

Переосмысление стратегических позиций заставляет большинство субъектов искать пути более стабильного привлечения капитала. Такое стремление к новым горизонтам определило два основных направления в деятельности организаций. С одной стороны, предполагалась интернационализация бизнеса, с другой – диверсификация последнего. Интернационализация бизнеса предполагает создание новой географии для увеличения возможностей организации. Диверсификация же использует текущее положение компании. Примером может послужить освоение субъектом новой технологии в целях повышения качества обслуживания занятого сегмента рынка. Вопрос, который стоит перед ним, можно сформулировать следующим образом: стоит ли приобретать существующее юридическое лицо, если имеется возможность опираться на внутренние источники, развивая возможности компании и повышая уровень профессиональных знаний персонала.

Вопросы диверсификации сводятся сегодня к желанию субъектов твёрдо стоять на ногах в условиях неравномерного экономического и политического развития [2, с.13].

Существенное изменение экономических, социальных и научно-технических условий деятельности коренным образом изменили требования к управлению. Острейшая борьба на мировых рынках, замедление экономического роста и технического прогресса требуют преобразования производства, для которого стало недостаточным приобретение передовой техники и технологии, результатов научных исследований. Это обуславливает роль диверсификации в концентрации капитала. Причины переориентации субъектов на стратегические вопросы не поддаются однозначному определению. Финансовые возможности убыточных, средних или преуспевающих организаций диктуют различные стратегии от момента выживания до создания стратегического альянса. Выделение средств на социальные цели и благотворительную деятельность свидетельствует, что экономические интересы субъектов в основном удовлетворены и приоритеты смещены в сторону обеспечения доброго имени и торговой марки компании. Поиск направлений диверсификации производства для предприятий отечественной экономики является актуальным ввиду нескольких аспектов исторического развития. Во-первых, выход на новые экономические условия заставляет субъекты искать объективные и эффективные способы привлечения капитала, при этом сокращая свои дополнительные убытки или риски. Во-вторых, диверсификация позволяет капиталу переходить из одной отрасли в другую, приобретая статус межотраслевого инструмента развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы / В.В. Артюхов. - М.: КД Либроком, 2014. - 224 с.

2. Волкова В.Н., Денисов А.А. Теория систем и системный анализ / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Юрайт, 2016. – 464 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Тихомиров Т.Ю. (БИП)

Фармацевтическая промышленность занимает особое место в экономике нашей страны, что обусловливается социальной значимостью производимой продукции, наукоемкостью производства и высокой степенью государственного регулирования. В настоящее время фармацевтическую отрасль Республики Беларусь представляют 29 организаций, из них 8 – государственных, 6 – с долей государства в уставных фондах и 15 – частной формы собственности. Департамент фармацевтической промышленности Министерства здравоохранения контролирует деятельность 6 из 29 фармацевтических организаций [1, с.5]. Белорусский рынок лекарственных средств, несмотря на внутренний экономический кризис, остается достаточно емким, но нестабильным. Так, в 2015 году его объем составил более 1 млрд. долларов США. Рост, в основном, происходил за счёт импортозамещения и экспорта продукции в страны ЕАЭС. Однако, по итогам 2016 года фармацевтический рынок Беларуси составил 660 млн. долларов США, снизившись по сравнению с 2015 годом на 27% [2, с.1]. Стоит отметить, что в течение последних лет фармацевтическая отрасль продолжает динамично развиваться. Так, и в 2015, и в 2016 годах в республике произведено фармацевтической продукции на сумму более 250 млн. рублей, что в 6,6 раза больше, чем в 2010 году (в 1,9 раза в долларовом эквиваленте). Доля отечественных лекарственных средств в стоимостном выражении на внутреннем рынке выросла с 2010 года на 14,8% и по итогам 2015 года составила 37,6%, а на 1 декабря 2016 г. – свыше 50% [1, с.8]. Рост достигнут в условиях, когда более 70% в объеме производства в натуральном выражении занимают социально значимые недорогие лекарственные средства стоимостью до 1 доллара США в эквиваленте.

В Республике Беларусь в рамках программы поддержки отечественного производства реализуются локальные проекты для государственных предприятий размером до 45 млн. долларов США. За 2011–2016 годы освоено производство 446 лекарственных средств и 31 фармацевтической субстанции, в отрасль привлечено более 40 млн. долларов США прямых иностранных инвестиций на чистой основе. Однако анализ состояния фармацевтической промышленности свидетельствует о ее отставании от аналогичных отраслей экономически развитых стран по номенклатуре выпускаемой продукции. Доля импортных лекарственных средств в структуре потребления населения существенно уменьшилась в 2016 году, но по-прежнему достаточна высока.

С 2015 года действует Государственная программа развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016-2020 год. На развитие фармацевтических организаций в 2017 году планируется направить инвестиций в основной капитал 40 млн. рублей. Также с 2017 по 2020 год планируется начать производство современных лекарственных средств для оказания высокотехнологичной медицинской помощи, в том числе за счет трансфера технологий от крупных транснациональных корпораций. В целях освоения новых рынков сбыта в 2017-2018 годах запланирована регистрация лекарственных средств белорусского производства в таких странах, как Таиланд, Малайзия, Лаос, Филиппины, Пакистан.

Для стабильного развития фармацевтической отрасли необходимо решить ряд проблемных вопросов, связанных с:

- отставанием фармацевтической промышленности в части технологического уровня производственных мощностей для организации выпуска конкурентоспособной импортозамещающей продукции;
- недостаточностью государственного стимулирования организаций фармацевтической промышленности в части разработки и производства инновационных лекарственных средств;
- недостатком у организаций собственных средств для инвестиционного и инновационного развития;
- действием мер тарифного и нетарифного регулирования при осуществлении внешнеторговой деятельности в рамках ЕАЭС;
- ужесточением требований к производству лекарственных средств;
- существенной налоговой нагрузкой, валютным и административным регулированием.

Целью Государственной программы развития фармацевтической промышленности является обеспечение развития импортозамещающих и экспортно-ориентированных производств готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций для полного удовлетворения потребностей организаций здравоохранения и населения в эффективных, безопасных и качественных отечественных лекарственных средствах. Для достижения поставленной цели до конца 2020 года предусматривается решение следующих задач:

1. Расширение номенклатуры производимых с учетом передового научного опыта и современных технологий готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций.
2. Приведение нормативной правовой базы в области разработки, производства и контроля качества готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций, доклинических и клинических испытаний в соответствие с современными мировыми требованиями, включая требования к фармацевтическому сектору экономики, принятые в Европейском союзе, а также предусмотренные соглашениями ЕАЭС.
3. Приведение системы комплексной подготовки кадров для фармацевтической отрасли в соответствие с потребностями фармацевтического сектора экономики.

Для Республики Беларусь в настоящее время могут быть актуальны следующие меры, учитывающие тенденции развития мирового фармацевтического рынка:

- соблюдение принципов и условий создания общего рынка лекарственных средств стран ЕАЭС: гармонизация и унификация требований законодательства в сфере обращения лекарственных средств; обеспечение единства требований к качеству, эффективности, безопасности лекарственных средств; разработка единых правил регистрации лекарственных средств на территории ЕАЭС; устранение необходимости дублирования доклинических и клинических исследований лекарственных препаратов; расширение рынка [3];
- ориентация науки на перспективные фармацевтические направления — биотехнологические препараты, лекарства от рака, диабета, астмы, аутоиммунных заболеваний, препараты, регулирующие липидный обмен, препараты для ветеринарии;
- в дополнение к внедрению стандарта качества GMP постепенное внедрение стандартов *GLP* и *GCP*;
- финансирование проведения скрининговых и предклинических исследований, клинических испытаний новых соединений, уже полученных научными организациями и вузами, которые могут стать основой для новых оригинальных препаратов;
- стимулирование и финансирование со стороны государства процедур патентования новых лекарств или регистрации и сертификации уже существующих на зарубежных рынках;
- создание совместных фармацевтических предприятий в рамках Европейского экономического пространства, проведение совместных дорогостоящих исследований по разработке новых препаратов для уменьшения стоимости исследований для каждой участвующей страны;
- финансовое и налоговое стимулирование совместной работы с компаниями — лидерами фармацевтического рынка для получения опыта проведения передовых НИОКР, использования современных стандартов, обучения специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фармацевтический рынок Беларуси: инвестиционные возможности и перспективы отчет за 2016 год. – ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР», 2016. – 30 с.
2. Борьба лоббистских групп на фармацевтическом рынке дестабилизирует его работу// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// belarusinfocus.info/by/socyum-i-palityka/borba-lobbistskih -grupp-na-farmacevticheskom-rynke-destabiliziruet-ego-rabotu. – Дата доступа: 18.02.2017.
3. Государственная программа развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016-2020 год, утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 28.12.2015 № 1096 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. pravo .by. – Дата доступа: 18.02.2017.
4. Щетко, В. Тенденции развития мирового рынка фармацевтической продукции / В. Щетко // Журнал международного права и международных отношений. – 2015. – № 2. – С.86-91.
5. Яковлев, С. Импортозамещение или импортосдерживание? Фармрынок Беларуси сжался на 27% / С. Яковлев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.tut.by/economics/498244.html. – Дата доступа: 18.02.2017.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ткачёв С.А. (БИП)

Валовой внутренний продукт является одним из важнейших показателей развития экономики страны. Он показывает в денежном выражении стоимость всех произведённых товаров и услуг на территории страны за определённый промежуток времени.

В 2015 году ВВП Беларуси упал на 3,9% после роста на 1,6% в 2014 году. Согласно прогнозу социально-экономического развития Беларуси, в 2016 году ВВП республики должен был вырасти на 0,3%. Несмотря на прогнозы правительства страны, ВВП республики пошел вниз, по итогам года снизился на 2,6% по сравнению с 2015 годом. В 2016 году объем ВВП в текущих ценах составил 94,3 млрд. рублей (в масштабе цен, действующих с 1 июля 2016), или в сопоставимых ценах 97,4% к уровню 2015 года. Основной вклад в отрицательную динамику главного макроэкономического показателя внесла промышленность — объем производства снизился за год на 0,4%. Также значительное падение ВВП отмечается в области строительства.

Можно проследить динамику ВВП за несколько последних лет.

2014 г. 778455,5 млрд. бел. руб. или 75921,9 млн. $ в эквиваленте.

2015 г. 869701,7 млрд. бел. руб. или 54944,1 млн. $ в эквиваленте.

В 2015 году ВВП Беларуси упал на 3,8%. В 2016 году объем ВВП Беларуси в текущих ценах составил Br 94,3 млрд., или в сопоставимых ценах 97,4% к уровню 2015 года. Такая информация размещена на сайте Национального статистического комитета.

По данным Белстата, объем промышленного производства за год сократился на 0,4% до Br79,4 млрд. Объем сельхозпроизводства вырос на 3,4% до Br15,3 млрд. Инвестиции в основной капитал в 2016 году составили Br18,1 млрд. - на 17,9% меньше по сравнению с 2015 годом. Розничный товарооборот снизился на 4,1% до Br36,2 млрд., оптовый - на 10,4% до Br64,8 млрд.

Правительство Беларуси рассчитывает на рост ВВП на 0,2% за первое полугодие 2017 года, а по итогам года рассчитывает на рост до 1,7% по сравнению с 2016 годом. Такой показатель обозначен в постановлении Совета министров «О реализации задач социально-экономического развития Республики Беларусь на 2017 год», опубликованном на Национальном правовом интернет-портале. Однако исходя из данных за первые месяцы работы можно сказать, что в**аловой** внутренний продукт в Беларуси в январе 2017-го оказался равен 7,8 млрд. рублей. Это на 0,5 процента меньше, чем в январе 2016-го. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что экономика Республики Беларусь испытывает определённые трудно-

сти в своём развитии. Среди них можно выделить следующие:

1) Объем промышленного производства (являющийся основой материального богатства страны) не растёт.

2) Если рассмотреть ВВП на душу населения, то видно, что он составляет менее 10.000$ в эквиваленте и находится на уровне 5-7 тыс. $ в то же время этот общемировой показатель находится в районе 12 тыс. $.

3) Добавленная стоимость созданная промышленностью очень низка. По данным национальных органов статистики, за IV кв. 2015-го – III кв. 2016 - размер добавленной стоимости в промышленном секторе экономики составил: в Латвии – €3,63 млрд. (эквивалентно $4,04 млрд.), в Литве – €7,64 млрд. ($8,49 млрд.), в Польше – zł431,65 млрд. ($110,6 млрд.), в Эстонии – €3,67 млрд. ($4,08 млрд.). Аналогичный показатель Беларуси – Br23,0 млрд. (экв. $11,90 млрд.). А ведь добавленная стоимость это и есть тот самый новый продукт который должна создавать промышленность Беларуси. Для сохранения конкурентоспособности экспорта требуется снижение цен, но с учетом изначально заложенной в товаре импортной составляющей, на которую невозможно влиять, приходится снижать размеры добавленной стоимости – прибыль, зарплаты.

4) Вклад промышленности в создание ВВП снижается с каждым годом. За январь-ноябрь 2016-го промышленный сектор Беларуси создал добавленной стоимости, как выше сказано, на Br21,13 млрд. ВВП за этот же период составил Br85,91 млрд. Таким образом, вклад промышленности в ВВП – 24,6%. Это самый низкий показатель в экономической истории страны. В 2000-х годах он был на уровне 30%, а в 90-х достигал 40% и выше. С одной стороны, это может говорить о структурной перестройке экономики страны. Но с другой стороны, это лишает нас материальной основы роста благосостояния нашего государства.

5) Зависимость экономики Республики Беларусь от крупных промышленных предприятий и в то же время их малый удельный вес в формировании ВВП. Доля машиностроения, на данный момент, за январь-ноябрь 2016-го – 8,7%. А учитывая, что продукция таких белорусских гигантов, как МТЗ, МАЗ, БелАЗ, ММЗ, «Амкодор», «Гомсельмаш» и прочих, вместе взятых – это всего лишь какая-то часть всей машиностроительной отрасли, то получается, что удельный вес продукции этих «брендов» в белорусской промышленности – не более 4-5%, хотя по численности занятых работников они являются одними из самых больших предприятий Беларуси (МТЗ - около 18 тыс. чел, МАЗ - около 17,5 тыс. чел, БелАЗ около 10 тыс. чел и т.д.).

Но в то же время, по прогнозам международных финансовых организаций, можно ожидать роста белорусской экономики в будущем году. Согласно прогнозу Международного валютного фонда, в 2017 году ВВП Беларуси снизится на 0,5% и незначительный экономический рост может возобновиться в 2018 году.

А Всемирный банк полагает, что ВВП Беларуси в 2017 году может снизиться на 1%.

Так же Всемирный банк опубликовал 10 января 2017 года доклад «Глобальные экономические перспективы» (Global Economic Prospects). В нем содержатся прогнозы по динамике ВВП стран земного шара на ближайшие три года. В частности, аналитики банка улучшили свою оценку будущего белорусской экономики. Они полагают, что в 2017-м она упадет на 0,5% (в докладе за июнь 2016-го называлась цифра снижения в 1%), в 2018-м вырастет на 1,3% (в июне прогнозировалась прибавка в 0,3%), а в 2019-м увеличится еще на 1,4%.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.belstat.gov.by
2. http://www.nbrb.by

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КУП «ЖРЭУ ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА Г. МОГИЛЕВА»

Ткачева Л.Н. (БИП МФ)

В настоящее время эффективность работы организации во многом определяется эффективностью повседневной работы персонала управления. Очевиден тот факт, что в коллективе трудно наладить эффективную работу, когда руководитель и его подчиненные не обладают современными приемами и методами работы, не совершенствуют свой индивидуальный рабочий стиль [2, с. 52].

КУП «ЖРЭУ Октябрьского района г. Могилева» рекомендуется приобрести программный продукт «P-Profile» фирмы Lifemode Interactive Ltd., специализирующейся на разработке высокотехнологичного программного обеспечения, который предназначен для оптимизации одного из важнейших этапов работы с персоналом - определения личностных качеств сотрудников и соискателей и выявления соответствия требованиям их профессии.

Программный комплекс «P-Profile» был разработан совместно с сотрудниками факультета психологии Московского государственного университета им. Ломоносова.

Основные отличия «P-Profile» от большинства аналогов объясняются сочетанием высокого технологического уровня программного обеспечения с наиболее удачными отечественными и зарубежными разработками в области психологической диагностики.

Основные преимущества «P-Profile»:

1. Ориентация на потребности руководителей и топ-менеджеров по персоналу, имеющих самый различный уровень психологического образования.

2. Возможность провести тестирование по готовым профилям, воспользовавшись обширным опытом профессиональных кадровых психодиагностов, создавших эти профили для ряда наиболее популярных профессий.

3. Возможность самостоятельно подбирать программу диагностики, выбирать необходимые для конкретной деятельности или вакансии психологические характеристики и задавать оптимальный диапазон их выраженности, после чего программным образом создается батарея тестов, направленных на определение именно этих характеристик.

4. Использование современных профессиональных психодиагностических методик, приведенных к единой форме результатов тестирования.

5. Простота и удобство пользовательского интерфейса: Можно не только выбирать или составлять профили, проводить тестирование и смотреть результаты, но и вести базу сотрудников и кандидатов. Предусмотрена возможность регистрации личных и профессиональных данных, вставки фотографий, сортировки и фильтрации записей по важным параметрам.

6. Обеспечение качества результатов при минимальном времени тестирования [1].

Программный продукт обеспечивает работу в полном объеме при его установке на стандартных ПК.

Работа с программным комплексом «P-Profile» традиционно начинается с выбора тестируемого – работающего сотрудника или кандидата на работу; хотя простота пользовательского интерфейса позволяет при необходимости легко начать ее с любой другой опции.

Окно «Персоналии» представляет собой базу данных сотрудников, в которой пользователь может отображать любые сведения о сотрудниках – их имена, фотографии, сведения личного и профессионального характера, и так далее. Характерной особенностью работы с базой сотрудников в «P-Profile» является возможность сортировать базу данных по любому признаку и вводить до четырех дополнительных характеристик, не считая довольно объемного комментария. В этом окне можно вводить новые учетные карточки, которые не обязательно заполнять сразу: для экономии времени пользователь обязательно должен ввести только его имя, пол и возраст, все остальное может быть отредактировано в другое время.

Сам процесс тестирования в «P-Profile» так же интуитивно понятен, как и все другие операции. Достаточно просто выбрать интересующий профиль из меню «Тестирование» и нажать кнопку «Старт» - далее программа сама будет руководить действиями тестируемого, предлагая ему сначала инструкцию, затем тест, и закончит процесс лишь тогда, когда тестируемый пройдет все тесты, необходимые для определения характеристик, входящих в выбранный профиль.

Результаты тестирования представляются в двух формах: текстовой и графической. В графической форме представлены измеренные при тестировании значения характеристик. Они показаны в виде шариков разного цвета, в зависимости от попадания или непопадания в границы выбранного диапазона. Также предлагается текстовая интерпретация, созданная программным комплексом «P-Profile» по измеренным значениям характеристик. В конце текстовой интерпретации, а также на экране внизу под профилем, программа выводит степень соответствия кандидата выбранному профилю, выраженную в процентах.

Можно посмотреть результаты тестирования по данному профилю для любого из сотрудников или соискателей, хранящихся в базе данных «Персоналии». Кроме того, можно посмотреть, насколько соответствует данный тестируемый другим профилям, имеющимся в базе. В случае, если какие-то из характеристик другого профиля не определены, программа выдаст пустые значения по соответствующим шкалам, а при выборе этого профиля для диагностики позволит «дотестировать» тестируемого именно по этим характеристикам, сэкономив тем самым время тестирования.

Результаты тестирования можно распечатать - вместе с профилем, фотографией и всей интересующей информацией по тестируемому.

КУП «ЖРЭУ Октябрьского района г. Могилева» рекомендуется приобрести программный продукт «P-Profile» Pro, который представляет собой однопользовательскую версию с расширенными возможностями, имеется возможность проведения тестирования «напрямую» по имеющимся в программе методикам, а также просмотр протоколов тестирования.

В результате реализации данного мероприятия по приобретению КУП «ЖРЭУ Октябрьского района г. Могилева» программного продукта «P-Profile» Pro для оценки труда управленческого персонала в 2017 году прогнозируется, что если эффективность труда управленческого персонала в оценке по прибыли от реализации продукции увеличится хотя бы на 0,1 процентного пункта (в 2015 году она составила 7,2 %), тогда прибыль от реализации продукции (работ, услуг) составит 1379,4 млн. руб. Экономический эффект будет равен 23,4 млн. руб., экономическая эффективность будет равна 4,588 или 458,8 %, а срок окупаемости данного мероприятия соответственно составит 0,22 года.

Таким образом, затраты понесенные на реализацию мероприятия по приобретению КУП «ЖРЭУ Октябрьского района г. Могилева» программного продукта «P-Profile» Pro для оценки труда управленческого персонала в 2017 году окупятся в течение 0,22 года. Следовательно, приобретение КУП «ЖРЭУ Октябрьского района г. Могилева» программного продукта «P-Profile» Pro для оценки труда управленческого персонала в 2017 году экономически эффективно и целесообразно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт компании Lifemode Interactive Ltd [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.p-profile.ru/ – Дата доступа: 5.03.2017.

2. Семенова, Е. Отбор и оценка персонала: современные технологии / Е. Семенова // Гермес. – 2009. - № 2. - С. 52-57.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА И ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

Толстый А.А. (БИП)

При разработке дизайна маркетингового исследования, в разделе исследование рынка, требуется обосновать методы анализа рыночных возможностей и выбора перспективного целевого рынка, а затем разработать маркетинговые мероприятия по охвату этого рынка, выводу товара (услуги) и занятия устойчивой позиции, благодаря эффективной стратегии сегментации рынка. В данном случае эффективность стратегии предполагает степень удовлетворения группы покупателей, которые образуют конкретный рынок, предлагаемым товаром или услугой. Однако покупатели имеют неодинаковые характеристики спроса. Они отличаются по своим вкусам, желанием, потребностям, мотивацией к покупке. В такой ситуации предприниматель, бизнесмен должен предусмотреть возможность и пути снижения своего риска от неоднозначного поведения покупателей на рынке. Одним из путей, который позволяет снизить уровень риска является применение метода сегментации рынка. Этот метод позволяет концентрировать маркетинговые усилия фирмы на обеспечении спроса конкретной, избранной группы покупателей, а не на всех сегментах рынка. Сегмент рассматривается как совокупность, группа потребителей, одинаково реагирующих на один и тот же предлагаемый продукт и на комплекс маркетинга.

Сегментация рынка является одной из функций в системе маркетинговой деятельности и связана с осуществлением работы по классификации покупателей или потребителей товаров, находящихся или выводимых на рынок. Главная цель сегментации "оживить", путем ориентации на потребителя, проектируемый, изготавливаемый и реализуемый поток товаров (услуг) на конкретном сегменте рынка. Таким образом сегментация рынка представляет собой процесс разделения, разбиения рынка на гомогенные (однородные) группы покупателей, для каждой из которой могут потребоваться отдельные товары и комплексы маркетинга. Сегментация, базирующаяся на принципах дифференциации и модификации была введена в маркетинговый анализ в 1956 году Уэнделом Смитом. Концепция рыночной сегментации сразу же получила широкое применение в маркетинге товаров потребительского спроса. В 1964 г. Д. Янкелович предложил использовать ее в промышленном маркетинге. Главной целью предприятия является, как известно, получение прибыли и решение социальных проблем путем своевременной и выгодной реализации изготовленного товара. Для достижения этой цели предприятию приходится устанавливать и реализовывать свои конкурентные преимущества, производить конкурентоспособную продукцию и определять свою нишу на рынке, конкретную группу потребителей. Покупателей этих слишком много, они широко разбросаны и отличаются друг от друга своими нуждами и привычками. Некоторым фирмам лучше всего сосредоточиться на обслуживании определенных частей, или сегментов, рынка. Каждая компания должна выявить наиболее привлекательные сегменты рынка, которые она в состоянии эффективно обслужить. В целевом маркетинге продавец производит разграничение между сегментами рынка, выбирает из них один или несколько и разрабатывает товары и комплексы маркетинга в расчете на каждый из отобранных сегментов. Например, фирма "Кока-кола" создала свой напиток "Таб" для удовлетворения нужд потребителей, заботящихся о диете. Сегодня фирмы все больше переходят от методов массового и товарно-дифференцированного маркетинга к технике целевого маркетинга, который помогает продавцам полнее выявлять имеющиеся маркетинговые возможности. Для каждого целевого рынка продавец может разработать нужный этому рынку товар. Для обеспечения эффективного охвата каждого такого рынка он может варьировать цены, каналы распределения, рекламные усилия. Вместо того, чтобы распылять свои маркетинговые усилия ("стрельба из дробовика"), он сможет сфокусировать их на покупателях, наиболее заинтересованных в приобретении товара ("стрельба из винтовки"). Целевой маркетинг требует проведения трех основных мероприятий.

Первое - сегментирование рынка, разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и/или комплексы маркетинга. Фирма определяет разные способы сегментирования рынка, составляет профили полученных сегментов и оценивает степень привлекательности каждого из них.

Второе - выбор целевых сегментов рынка, оценка и отбор одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами.

Третье - позиционирование товара на рынке, обеспечение товару конкурентного положения на рынке и разработка детального комплекса маркетинга.

Метод сегментации рынка хорош тем, что фирме не нужно осуществлять массовое производство и расходовать большие средства на рекламу, она преуспевает за счет специализации и ориентации на своего потребителя. Поэтому метод сегментации рынка особенно распространен среди мелких и средних фирм. Рынки состоят из покупателей, а покупатели отличаются друг от друга по самым разным параметрам. Разными могут быть потребности, ресурсы, географическое положение, покупательские отношения и привычки. И любой из этих переменных можно воспользоваться в качестве основы для сегментирования рынка. Так же не стоит забывать о диагностике конкурентной среды, для маркетолога важно видеть в конкуренции процесс соперничества между субъектами рынка (юридическими или физическими), которые осуществляют предпринимательскую деятельность и заинтересованы в достижении аналогичных целей. В маркетинге такой целью является максимизация прибыли за счет завоевания предпочтений потребителей.

Смысл конкурентной борьбы заключается в завоевании конкретных потребителей, пользующихся услугами конкурентов, а не в действиях против предприятий-соперников. Но, чтобы выиграть в конкурентной борьбе, нужно обладать определенным преимуществом на рынке, уметь создать факторы превосходства над конкурентами в сфере потребительских характеристик товара и средств его продвижения на рынке. В целях своевременного наличия приоритетов и эффективной стратегии, в наибольшей степени соответствующей тенденциям развития рыночной ситуации и основанной на сильных сторонах деятельности предприятия. Любая фирма должна постоянно осуществлять текущий контроль и анализ конкурентного преимущества (превосходства) на рынке, на котором она и конкурирующая фирма предлагают аналогичные по потребительскому спросу товары или услуги. Распознавание, определение характера, признаков, выявление причин отклонений в состоянии конкурентной среды осуществляется с помощью диагностики, которая является средством, методом и инструментарием всестороннего исследования маркетинговых и, в частности, конкурентных отношений. Как отрасль знаний, диагностика включает в себя теорию и методы организации процессов диагноза, а также принципы построения средств диагноза, классификацию возможных отклонений характеристик конкурентной среды. Результатом диагностики должен быть диагноз, т.е. определение и описание текущего и перспективного состояния конкурентной среды. На основе установленного диагноза маркетолог разрабатывает маркетинговые мероприятия для улучшения или усиления потенциала конкурентного преимущества фирмы. Организация и проведение диагностики конкурентной среды осуществляются с использованием методов и инструментария маркетинговых исследований. Постановка диагноза конкурентной среды должна базироваться на сравнении. Результаты диагностики необходимы для формирования маркетинговой информации и разработки политики конкуренции фирмы. Диагностика как процесс выявления сильных и слабых сторон, как своей фирмы, так и фирм конкурентов, дает возможность избежать антагонистические конфликты в процессе взаимодействия конкурентов и более эффективно планировать и использовать свои силы и ресурсы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басовский Л.Е – 2008. «Маркетинг. Курс лекций»
2. http://www.grandars.ru/
3. http://studme.org/

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Торотько А.А. (БИП)

Мировая статистика развития малого и среднего предпринимательства, показывает, что именно данный сектор бизнеса является ключевой фигурой рыночной экономики. По оценке экспертов, в развитых странах субъекты малого и среднего бизнеса производя от 50 до 70 % общего объема товаров и услуг. Значимость участия субъектов малого и среднего бизнеса в формировании ВВП в значительной степени определяет интенсивность экономического роста страны. При этом, малый и средний бизнес оказывает положительный социальный эффект на общество, представляя собой неотъемлемую составляющую либеральных экономик.

В странах с переходной экономикой малый и средний бизнес способствует перераспределению ресурсов из неэффективных отраслей в отрасли, где ресурсы будут более эффективно использоваться. Необходимая в Республике Беларусь рыночная реструктуризация государственного сектора связана с высвобождением избыточной рабочей силы, которую поглощает сектор малого и среднего предпринимательства, создавая новые рабочие места. При этом в сфере малого и среднего предпринимательства трудовые ресурсы используются более эффективно. Поэтому, для Республики Беларусь в настоящее время наиболее актуальным является развитие среднего и малого предпринимательства, которое позволит стабилизировать рыночную ситуацию, сгладить социальное неравенство. При этом государство, со своей стороны, должно обеспечивать политику стабильных и неизменных «правил игры», способствовать снижению, а не повышению барьеров входа на рынок [1, с. 95-97].

В настоящее время, наблюдается активный рост субъектов малого предпринимательства. Создание именно таких субъектов хозяйствования продиктовано желанием сэкономить денежные ресурсы при максимальном использовании наименьшего количества человеческих ресурсов. И именно по этой причине эффективное решение проблем активизации малого и среднего предпринимательства – одно из важнейших направлений повышения результативности и гармоничности хозяйства Республики Беларусь. Для этого необходимы не только значительные усилия государства, но усилия предпринимателей-собственников, а также менеджеров, действующих в данной сфере, которые должны уметь работать в условиях неопределенности и нестабильности, использовать внешние и внутренние факторы эффективности менеджмента.

В последние годы в социально-экономическом развитии Республики Беларусь произошли очевидные позитивные изменения в области определения правил ведения бизнеса, направленные на улучшение делового климата и повышение инвестиционной привлекательности нашего государства. Результатами системы

государственной поддержки, а также совершенствования законодательства о развитии малого предпринимательства в Республике Беларусь стало увеличение числа малых предприятий. Так, количество микроорганизаций и малых организаций в Республике Беларусь на протяжении 2005-2015 гг. увеличилось с 31 094 единиц до 105 047 единиц [2, с. 258]. Очевидно, что такая динамика будет прослеживаться и дальше, так как в государстве создаются условия, благоприятные для развития субъектов малого предпринимательства. Кроме малых и микроорганизаций к малому бизнесу также относятся индивидуальные предприниматели, среди которых также наблюдается тенденция к увеличению их численности. Так к концу 2015 года насчитывалось 240 781 чел., зарегистрированных как индивидуальные предприниматели [2, с. 273].

Вклад субъектов малого предпринимательства в 2015 году в количественном выражении можно оценить следующим образом:

– малое предпринимательство формирует около 20 % рабочих мест в Республике Беларусь;

– около 40 % всех иностранных инвестиций формируется за счет малого бизнеса;

– порядка 30 % налоговых доходов государственного бюджета формируется за счет налоговых отчислений малых предприятий;

– вклад малого предпринимательство в ВВП составляет порядка 15 %.

Следовательно, малый бизнес в Республике Беларусь занимает весьма важное положение. Развитие малого бизнеса позволит увеличить влияние, которое оказывает малый бизнес на экономику. Однако, в нашей стране развитию малого предпринимательства препятствует ряд факторов, которые будут рассмотрены ниже.

Необходимым для Республики Беларусь является создание реально функционирующей инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, которая должна прийти на смену государственной поддержке крупных, но неэффективных предприятий госсектора [3, с.24].

Созданию эффективно функционирующего института государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, на наш взгляд, будет способствовать не ее распыление по многим направлениям, а сосредоточение на наиболее важных из них, которые могут серьезно повлиять на конкурентоспособность продукции выбранных предприятий [4, с. 111].

Для развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь необходимо создать соответствующую институциональную среду, которая позволит обеспечить защиту прав собственности малого бизнеса, снизить барьеры входа-выхода на рынок. Кроме этого, необходимыми являются улучшение инвестиционного климата, повышение доступности капитала (в частности, повышение доступности кредитных ресурсов).

Кроме этого, одним и ключевых моментов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства является оказание кредитно-финансовой помощи (упрощение процедуры получения кредитных ресурсов, предоставление кредитных ресурсов на льготных условиях), поведение адекватной налоговой политики, которые будут способствовать развитию предпринимательской инициативы. Такая поддержка должна включать ряд аспектов, таких, к примеру, как информационная, консультационная, юридическая помощь субъектам малого и среднего бизнеса; обеспечение свободного доступа к нормативно-правовой информации и ее разъяснению

ЛИТЕРАТУРА

1. Предпринимательство: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Коммерция (торговое дело)» / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 687 с.

2. Статистический ежегодник 2016. Республика Беларусь / Под ред. И.В. Меведевой. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 519 с.

3. Ковалёв, М. Условия для развития малого предпринимательства в Беларуси / М. Ковалёв, Е. Ракова// Инновации. – 2011. – №1(2). – С. 23-25.

4. Турейко, В. Финансово-кредитная поддержка белорусского малого бизнеса / В. Турейко // Банковский вестник. – 2012. – № 1. – С. 10-15.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Троско П.А. (БИП)

В настоящее время Республика Беларусь переживает сложный период своего демографического развития, вступив в этап демографического кризиса. На протяжении всех послевоенных лет, вплоть до начала 1990-х гг., численность населения Республики Беларусь постоянно росла. Однако интенсивность этого роста начала снижаться уже с начала 1970-х гг. Реформирование экономики страны в 90-е годы коснулось многих сторон жизни населения. Переход на многоукладную экономику, развитие частного сектора, появление неформальной деятельности, снятие ограничений в части повторной занятости, появление безработицы, формирование рынка жилья — всё это существенно повлияло на условия жизни населения и, соответственно, на динамику его численности, состав, процессы воспроизводства населения.

Ряд тенденций и явлений всё в большей степени приобретают черты демографических угроз устойчивому развитию общества и, более того, — национальной безопасности. Демографическая безопасность государства становится важнейшим направлением безопасности национальной и, значит, важнейшей государственной задачей.

Современная модель демографического развития Республики Беларусь сложилась не в последние годы — это результат развития на протяжении столетия.

Наша страна практически с конца 1970-х годов (а городские поселения — с конца 1960-х годов) не воспроизводит своего населения, исключение составляет середина 1980-х годов, когда кратковременно отмечался некоторый рост коэффициентов воспроизводства населения. Естественный прирост населения на протяжении более 20 лет обеспечивался только за счет накопившегося в предыдущие годы демографического потенциала возрастной структуры, который постепенно иссякал, а коэффициенты воспроизводства снижались [3, с.74]. Кризисные явления в социально-экономическом и экологическом развитии в конце 1980 — начале 1990-х годов лишь приблизили наступление депопуляции, ускорив основные тенденции динамики численности населения Беларуси. В 90-е годы XX столетия и в первом десятилетии XXI столетия родились малочисленные и недостаточно здоровые поколения, уже начали выходить за пределы трудоспособного возраста, пополняя ряды пенсионеров, многочисленные поколения людей, родившихся в послевоенные десятилетия.

Главной причиной депопуляции в Республике Беларусь является низкий уровень рождаемости, обеспечивающий воспроизводство населения только на 65%. В 2015 году суммарный коэффициент рождаемости составил 1,515 на одну женщину при необходимом для простого воспроизводства населения 2,15 [2, с.24]. Низкий уровень рождаемости в стране совпал с кризисом института семьи, почти половина (45%) заключаемых браков распадается. Каждый пятый ребенок рождается у матерей, не состоящих в зарегистрированном браке. В стране проживает более 25 тыс. детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, из них 6,7 тыс. воспитываются в детских интернатных учреждениях. Ежегодно органы опеки и попечительства выявляют и устраивают на воспитание около 4 тыс. детей, оставшихся без родительской опеки.

Снижение потребности в детях, утрата многодетности как национальной традиции привели к тому, что сегодня белорусская семья – это, как правило, семья с одним ребенком. Удельный вес таких семей в республике составляет 62%, в то время как многодетных – 6 %, уже в следующем поколении число семей может сократиться на треть. Закрепление и распространение малодетности в массовом сознании может привести к необратимости процессов воспроизводства населения [3, с.75].

Ключевой составляющей процесса депопуляции в Беларуси является также высокий уровень смертности, в том числе среди граждан, находящихся в трудоспособном возрасте. При этом уровень смертности мужчин в 3 раза превышает уровень смертности женщин. По данным Всемирной организации здравоохранения, в Республике Беларусь смертность мужчин в возрасте 15–60 лет в 3–4,5 раза выше, чем в странах Европейского союза. Возрастающие потери трудоспособной части населения сокращают среднюю продолжительность жизни в стране. Беларусь сегодня отстает от развитых стран по показателю ожидаемой продолжительности жизни на 11–15 лет у мужчин (64,7 года) и на 5–10 лет у женщин (76,7 года).

Высокая смертность и низкая рождаемость увеличивают нагрузку на экономически активное население, систему здравоохранения и социальной защиты. По прогнозу при существующих тенденциях к 2030 году на 1000 человек трудоспособного возраста будет приходиться 841 человек в нетрудоспособном возрасте (в 2015 году – 693 человека).

Значительные потери трудового потенциала ведут к увеличению дефицита трудовых ресурсов, сдерживанию темпов инновационного развития экономики. В результате утрачиваются инвестиции, вложенные в формирование трудовых ресурсов – рождение, воспитание и образование будущих работников.

В основе сложной демографической ситуации в Беларуси – отсутствие осознания населением ценности жизни, должного отношения к своему и чужому здоровью, окружающей среде. Высокий уровень заболеваемости и смертности обусловлен в том числе злоупотреблением алкоголем и табакокурением, другими вредными привычками и неправильным образом жизни.

Если не принимать меры демографическая ситуация очень быстро будет изменяться в негативную сторону, будет увеличиваться демографическая нагрузка на трудоспособное население и вызвать целый ряд негативных явлений социально-экономического характера.

Решение демографической проблемы в Республике Беларусь осуществляется на государственном уровне, была принята Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Цель демографической политики – стабилизация численности населения в 2020 году на уровне 9,44–9,45 млн. человек и обеспечение перехода к демографическому росту. Задачи: увеличение рождаемости и усиление социально-экономической поддержки семей в связи с рождением и воспитанием детей; создание условий для сокращения социального сиротства, развитие семейных форм устройства на воспитание детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; укрепление духовно-нравственных основ семьи, возрождение и пропаганда семейных ценностей и традиций; улучшение репродуктивного здоровья населения, охрана материнства и детства; снижение уровня общей смертности населения, особенно по предотвратимым причинам, увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении; улучшение качества жизни пациентов с хроническими заболеваниями и инвалидов путем создания им условий для реализации имеющегося (остаточного) потенциала здоровья; регулирование внешних миграционных процессов с учетом национальных интересов [1, с.2].

Реализуются такие масштабные социальные программы, как оказание финансовой помощи государства многодетным семьям при строительстве жилья, развитие системы бесплатного обеспечения продуктами питания детей первых двух лет жизни, оказание адресной социальной помощи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утв. Указом Президента Республики Беларусь от 11.08.2015 № 357 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – Минск, 2015. – Дата доступа: 26.02.2017

2. Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 499 с.

3. Шахотько, Л.П. Демографические проблемы Республики Беларусь и пути их решения / Л.П. Шахотько // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – №4(16) – С.73-85.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Трызна Ю.А., Ткачева В.В. (БИП)

Уровень жизни – это уровень благосостояния населения, степень удовлетворения основных жизненных потребностей людей. Уровень жизни определяется количеством и качеством потребляемых товаров и услуг, условиями труда людей, денежными доходами. Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий, которая характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения. Качество жизни представляет собой уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей [1, с.1].

Развитие человеческого потенциала посредством улучшения условий и качества жизни населения, обеспечения роста его благосостояния – приоритетная задача социальной политики государства. Для характеристики уровня жизни населения используется ряд социально-экономических индикаторов. Основными из них являются занятость населения, денежные доходы населения, размер заработной платы, средний размер назначенных пенсий, потребительские расходы населения и другие [1, с. 22].

Результатом проводимой в республике социальной политики является сохранение социальной стабильности и улучшение качества жизни населения. Это напрямую зависит от занятости населения в экономике страны. По данным Белстата в 2016 году численность работников составила 4458,8 тыс. человек, что на 1,73% меньше, чем в 2015 году. Проанализировав данные Белстата, можно заметить спад численности рабочей силы, занятой в экономике республики, с 2010 года по 2016 год включительно. По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите на конец 2016 года составила 35,3 тыс. человек, что на 18,5% меньше, чем на конец 2015 года. В Беларуси на конец 2016 года пенсии в органах по труду, занятости и соцзащите получают 2619,3 тыс. человек, что на 1,0% больше аналогичного периода 2015 года. Государство уделяет особое внимание защите социально уязвимых категорий населения: пенсионеров, детей, инвалидов. Приоритетными направлениями государственной политики в области пенсионного обеспечения являются повышение уровня жизни граждан, получающих пенсии, последовательное увеличение размеров назначенных пенсий и своевременность их выплат. Финансирование пенсионных выплат производится в полном объеме и в установленные сроки.

Однако в 2016 году реальные располагаемые денежные доходы населения (денежные доходы за вычетом налогов, сборов и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен на товары и услуги) уменьшились по сравнению с 2015 годом на рекордные 7,3%. Падение данного показателя в нынешнем тысячелетии было только в кризисном 2011 году и составило тогда 1,1%.

Падение реальных денежных доходов населения разнятся по областям и городу Минску. Так, самое низкое падение этого показателя наблюдается по г.Минску, оно составило 6,0% по сравнению с 2015 годом. Самое большое снижение по данным Белстата в Витебской и Гродненской областях. Там этот показатель снизился на 8,9% по сравнению с предыдущим годом.

Денежные доходы в расчете на душу населения в 2016 году составили 512,4 деноминированных белорусских рублей в месяц, в 2015 году - 494,3 рублей в месяц, что составило незначительный рост в 1,04 раза.

В 2016 году в общем объеме денежных доходов населения оплата труда занимала 61,9%, доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, – 8,4%, трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии) – 23,9%, доходы от собственности и прочие доходы – 5,8%.

Одним из основных направлений социально-экономической политики государства является рост благосостояния народа и принятие эффективных мер по обеспечению стабильного роста заработной платы работников как основного источника доходов населения. Номинальная начисленная средняя заработная плата работников республики в декабре 2016 года составила 801,6 рублей, что на 11,7% больше по сравнению с декабрем 2015 года. Заработная плата в отдельных отраслях экономики была значительно выше, чем в среднем по республике. Наиболее высокая заработная плата в декабре 2016 года сложилась в организациях IT-сферы, воздушного транспорта, финансового посредничества. В целом за последние 15 лет реальная заработная плата в республике увеличилась в 4,7 раза.

Несмотря на складывающиеся положительные тенденции, на работу социально-экономической политики Республики Беларусь продолжает оказывать влияние ряд нерешенных проблем.

Основными из них являются:

- недостаточная эффективность производства и сложное финансовое положение значительного числа организаций реального сектора экономики;

- высокий уровень физического и морального износа основных средств, высокая материало- и энергоемкость производства, сильная зависимость его от конъюнктуры цен на импортируемые топливно-энергетические и сырьевые ресурсы;

- ограниченность инвестиционных ресурсов и инновационных возможностей для обновления основных фондов, преодоления технического и технологического отставания существующих производств;

- высокий уровень налоговой нагрузки, сдерживающий деловую активность и развитие частного сектора;

- недостаточное развитие малого предпринимательства;

- низкий уровень реальных денежных доходов населения;

- низкий уровень реальной заработной платы как основного источника формирования доходов населения и важного стимула трудовой активности работника;

- необоснованная дифференциация населения по уровню доходов;

- низкий показатель минимальной заработной платы и размеров социальных пособий;

- недостаточная социальная поддержка малообеспеченных категорий населения;

- отсутствие гибкой системы пенсионного обеспечения [5, с. 8].

Предпосылок для повышения качества жизни характерных белорусской экономике в ближайшей перспективе пока не создано. Объяснить данную ситуацию можно следующим образом:

1. В Беларуси на данном этапе развития отсутствует механизм управления мотивацией трудовой деятельности, а значит и повышением качества жизни работников.

2. Одним из показателей качества трудовой жизни является уровень заработной платы работников. Однако обвальное разрушение действующего ранее механизма оплаты труда и отказ от государственного регулирования заработной платы не привел к положительным результатам. Более того, привел к снижению уровня жизни работающих.

3. Повышению уровня качества жизни способствуют условия, создание которых содействует развитию личности работника, росту его квалификации, самовыражению и самостоятельности в принятии решений, профессиональной и должностной карьере.

4. За последние годы на предприятиях сократились службы, которые вели контроль за безопасностью трудовой деятельности. Следствием этого явилось увеличение уровня травматизма и профессиональных заболеваний на предприятиях, а это тоже приводит к снижению качества жизни.

5. На качество жизни в немалой степени влияют среда и условия, в которых осуществляется процесс труда. В этом случае главной задачей является адаптация (приспособление) на рабочем месте работника, ведущая к обогащению процесса трудовой деятельности и сокращению монотонности. К сожалению, эти факторы в трудовой деятельности на предприятиях Беларуси практически не учитываются.

Анализируя основные показатели уровня жизни, государство определяет направления проводимой социально-экономической политики, устанавливает ориентиры и приоритеты своей деятельности. Сведение полученных данных за несколько лет позволяет увидеть динамику основных показателей и выяснить, что было причиной роста или снижения уровня жизни, и в будущем не допустить ошибок.

В ближайшие годы, вероятно, будет наблюдаться отсутствие роста доходов населения. У государства сейчас нет средств, чтобы стимулировать его рост.

Учитывая, что белорусская экономика будет лишь выходить из рецессии, роста доходов населения можно ожидать, по мнению экономистов, только в 2018-2020 годах. Перспективы не блестящие, ведь нынешняя средняя зарплата в Беларуси меньше уровня средней пенсии в большинстве европейских стран [2, с. 1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Уровень жизни как социально-экономическая категория [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.economicwealth.ru/wels-235-1.html. - Дата доступа: 19.02.2017.

2. Как за 25 лет изменился уровень жизни белорусов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://thinktanks.by/ publication/ 2016/07/11/kak-za-25-let-izmenilsya-uroven-zhizni-belorusov.html Дата доступа 08.02.2017.

3. Беларусь – страна для жизни [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Режим доступа: http://belstat.gov.by. - Дата доступа: 18.02.2017. – 213 с.

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.belstat. gov.by/ ofitsialnaya-statistika.html - Дата доступа: 19.02.2017.

5. Анализ современной социально-экономической ситуации и тенденций развития экономии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.spinform.by/doc.fwx?rgn=22 – Дата доступа: 08.02.2017.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Тюрин В.Ю., Шебанова А.В. (БИП)

Проблема роста дефицита энергоресурсов выходит сегодня на уровень проблемы изменения климата, а, как известно, история человечества – это история борьбы за энергетические ресурсы. Но существует более достойный способ решения проблемы нарастающего дефицита энергетических ресурсов – альтернативные источники энергии. В Беларуси этот вопрос очень актуальный и прорабатывается государственными органами.

Топливно-энергетический комплекс Беларуси (ТЭК) не имеет в нужном количестве собственных энергетических ресурсов. В связи с этим государством проводится политика энергосбережения, выражающаяся в развитии как местных энергоносителей, так и альтернативной энергетики. С 2002 года были приняты и реализованы целевые госпрограммы, направленные на повышение

эффективности энергетики страны. С 2014 года республика ежегодно экономит более $200 млн благодаря снижению потребления топливных энергоресурсов, на которые приходится около 70 % затрат в сфере энергетики. В ближайшей перспективе Минэнерго Беларуси намерено заняться созданием совершенно новой базы для развития ТЭК, эффективной и экологически приемлемой в современных условиях. Эти планы зафиксированы в «Основных направлениях энергетической политики Республики Беларусь на период до 2020 года». Документом предусматриваются: усиление энергосбережения; экологическая чистота; усиление научной работы по вопросам альтернативной энергетики и внедрение ее результатов; развитие малой энергетики.

К источникам возобновляемой энергии (ВИЭ) отнесены солнце, воздушные массы, вода, тепло земных недр, биомасса, древесина, торф. Так как Беларусь обеспечена собственными традиционными энергоносителями менее чем на 20 %, естественно, возникает потребность в таких источниках, чтобы как-то компенсировать недостаток собственных энергоресурсов. Между тем, вопросом возобновляемых источников энергии занимаются не только страны с энергетическими проблемами. Например, такие страны, как Германия, Швеция, Франция (всего более 20 государств), создали Международное общество солнечной энергии. По прогнозам экспертов, к 2040 году мировое производство энергии от нетрадиционных ВИЭ будет составлять 82% от потребления энергии в мире.

Общемировая тенденция способствовала тому, что нетрадиционные (альтернативные) источники энергии в Беларуси также получили развитие. Исследования показали, что в республике нецелесообразна солнечная энергия, так как более половины года в ней наблюдается переменная облачность, и сто пятьдесят дней (в среднем) – пасмурные. Наибольшая эффективность солнца наблюдается в период с апреля по сентябрь.

Ветроэнергетика распространена преимущественно в странах, ограниченных в классических энергоресурсах и ратующих за чистоту окружающей среды. К таким странам относится и Республика Беларусь. За последние годы на территории страны было выявлено порядка 1840 мест, где можно поставить ветроустановку или ветряную электроустановку. В основном это холмы высотой до 80 м, на вершине которых скорость ветра достигает пяти и более метров в секунду. На текущий момент такие системы размещены в Минской, Гродненской, Могилевской и Витебской областях. Самая мощная ветроустановка (1,5 МВт) обслуживает жителей поселка Грабники (Гродненская область). Районный центр Новогрудок этой же области обеспечивает электроэнергией ветряк. Целый парк ветряков планируется возвести в Лужище, деревне Ошмянского района.

Энергия белорусских водных ресурсов. В Беларуси, как известно, находятся реки Днепр, Западная Двина и Неман. Они текут по равнине, но в отдельных местах окружены высокими берегами и имеют пороги. Все это сопутствует строительству гидроэлектростанций, что при имеющемся уже сегодня дефиците нефти, угля, газа дает немаловажный шанс сократить его. К 2020 году запланировано возведение четырех маломощных ГЭС, среди которых Оршанская, Шкловская, Речицкая и Могилевская. Перспективным является строительство малых гидроэлектростанций (МГЭС). Подобные альтернативные источники энергии в Беларуси оказалось можно получить, восстанавливая ранее выведенные из эксплуатации, а также благодаря строительству новых МГЭС. При этом не требуется затопление сельскохозяйственных угодий. Представители «зеленых» подтверждают отсутствие какой-либо нагрузки со стороны МГЭС на окружающую природу. Белорусскими властями планируется к 2020 году увеличить вдвое суммарную мощность таких ГЭС.

Существенную роль играют значительные запасы древесины в государстве, себестоимость которой в четыре раза меньше экспортируемых углеводородов.

К сожалению, альтернативные источники энергии в Беларуси сегодня и в ближайшем обозримом будущем не смогут заменить в полном объеме традиционные энергоносители. Энергия солнца не способна стать таким источником в промышленных масштабах по простой причине – низкая плотность солнечного потока энергии. С учетом того, что в Беларуси только треть года бывает солнечной, расчеты показывают: более 30 % территории республики необходимо отдать под солнечные электростанции, чтобы удовлетворить ее потребность в электричестве. Но даже при выполнении этого условия не следует забывать, что эти расчеты делались с учетом КПД станций, составляющего 100 %. В действительности сегодня этот показатель находится на уровне 10-15%. Получается, что в реальности под солнечные электростанции потребуется площадь всей Беларуси и часть территорий ее соседей-государств. Ко всему прочему, строительство и эксплуатация гелиостанций потребуют колоссальных затрат. Аналогичная ситуация наблюдается и с использованием энергии ветра, рек, геотермальных источников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андриевская, З.Я. Энергетические ресурсы мира: газ, атомная энергетика, производство электроэнергии / З.Я. Андриевская, Б.Н. Крайко, Р.Г. Потаева // Проблемы управления. – 2016. – № 1 (26). – С.145-149.

2. Кравцов, Ю. Реальные перспективы альтернативной энергетики / Ю. Кравцов // Наука и инновации. – 2016. – № 9. – С.84-85.

3. Шенец, Л.В. Использование возобновляемых источников энергии и энергоэффективность в Республике Беларусь / Л. В. Шенец // Новости науки и технологий. – 2016. – № 4(13). – С.24-26.

4. Севернев, М.М. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии и местные виды топлива / М.М. Севернев, М.М., В.В. Кузьмич // Белорусское сельское хозяйство. – 2016. – №9. – С.120-124.

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Филимончик Н.И. (БИП)

В современных условиях торговля выступает самым распространенным видом деятельности делового мира, поскольку считается наиболее простым и быстрым способом получения прибыли по сравнению, например, с производством. Именно поэтому деятельность организаций сферы торговли и услуг никогда не теряет своей актуальности. Вместе с тем, в нынешних условиях хозяйствования тесное взаимодействие организаций сферы торговли и услуг с внешними субъектами предусматривает их участие в конкурентной борьбе за каждого покупателя. При этом на укрепление позиций на рынках организаций торговли и услуг оказывают влияние различные факторы. К числу таких факторов относится имидж организации в сфере торговли и услуг, который, наряду с финансово-хозяйственными показателями, имеет большое значение. Поэтому для сохранения своих позиций и достижения лидерства они вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы и улучшать показатели своей деятельности. В этих условиях важным вопросом выступает финансовая диагностика в формировании имиджа организаций сферы торговли и услуг.

Финансовая диагностика - это комплексное понятие, включающее экономическую диагностику, экономический и финансовый анализ. Вплоть до настоящего времени многие авторы рассматривали финансовую диагностику лишь как составную часть финансового анализа, что обусловило неразработанность вопроса методики финансовой диагностики, что сделало данное направление особенно актуальным.

Цель финансовой диагностики организаций рассматриваемой сферы – оценка финансового состояния с целью повышения привлекательности предоставляемых услуг и улучшения результатов работы.

Финансовая диагностика организаций сферы торговли и услуг должна включать диагностику их деятельности и состояния, а также диагностику управления ими. Основными инструментами финансовой диагностики являются: использование данных финансовой отчетности, финансовых показателей, горизонтальный и вертикальный анализ. Следует сказать, что довольно часто в организациях сферы торговли и услуг при проведении финансовой диагностики их деятельности в значительной мере ощущается недостаток аналитических и оперативных данных, характеризующих финансовые и экономические процессы. Поэтому важная роль при проведении комплексной финансовой диагностики отводится информационным ресурсам, от которых зависит качество проводимых расчетов и принимаемых тактических и стратегических управленческих решений с целью повышения имиджа анализируемых организаций. Вместе с тем, сами по себе финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с другими данными, имеющими отношение к объекту диагностики. Можно выделить два вида показателей для сопоставления:

- показатели анализируемой организации за предшествующие периоды времени;
- аналогичные показатели других организаций, принадлежащих той же отрасли (обычно организаций-конкурентов).

Такой подход позволяет по результатам диагностики сделать важные выводы относительно того, как изменилось финансовое состояние организации по сравнению с предшествующими периодами – ухудшилось или улучшилось, а также насколько высокий у организации имидж по сравнению с конкурентами.

Важным подходом при проведении финансовой диагностики является определение временного аспекта. Наиболее привлекательной с практической точки зрения представляется следующий регламент диагностики:

- один раз в году (в период подготовки годового отчета) производится фундаментальная диагностика, предполагающая использование всего диагностического инструментария;

- ежемесячно производится оценка ограниченного количество показателей по результатам текущего месяца (обычно это делается в первых числах последующего месяца).

Заключительный момент связан с формированием выводов по результатам проведенной диагностики. Представление таких выводов должно быть лаконичным и конструктивным, т.е. направленным на поиск путей улучшения деятельности организаций сферы торговли и услуг. В качестве такого представления может быть рекомендован формат так называемого SWOT-анализа, где все множество факторов деятельности организации группируется по четырем областям:

- S (Strengths) – сильные стороны деятельности организации;
- W(Weaknesses) – слабые стороны деятельности организации;
- O(Opportunities) – возможности организации, позволяющие ей улучшить свое финансовое положение и имидж;
- T(Threats) – угрозы (опасности), с которыми может столкнуться организация на пути улучшения своей деятельности.

Следовательно, финансовая диагностика выступает неотъемлемой частью финансового управления организаций сферы торговли и услуг, а главной ее задачей является определение состояния работы организации в условиях выявления отклонения исследуемых параметров от нормы, обеспечения немедленного вмешательства для его ликвидации. Для удержания конкурентоспособности организации на рынке ей необходимо знать, чем ее финансовое состояние ухудшается, в какой сфере деятельности, и возможные действия для ее улучшения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2015-2020 годы. Электронный ресурс. Режим доступа 14.03.2014. Доступно rce.by/images/stories/news/2014/okt/project%20concep.doc

2. Полянский Л.Н. Исследование имиджа торговых организации и выработка мер по его повышению. «Вестник Российской экономической имени .В.Плеханова» - научный журнал, № 2 (32).2010. М.: изд-во Рос.экон.акад. 2010.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: НОВЫЕ СТАНДАРТЫ, ПОПРАВКИ, РАЗЪЯСНЕНИЯ

Черняк А.С., Рагуева Г.Г. (БИП)

В рамках стратегии сближения национального законодательства с МСФО, был принят Закон от 12.07.2013 №57 − «О бухгалтерском учёте и отчётности» и внесен целый ряд последующих значительных изменений в законодательство. В соответствии со статьей 17 Закона, общественнозначимые организации обязаны составлять за 2016 год и последующие годы годовую консолидированную отчётность в соответствии с МСФО, а банки – годовую консолидированную или индивидуальную отчётность в соответствии с МСФО [1].

МСФО − это система документов (стандартов, разъяснений к ним), которые определяют порядок составления финансовой отчетности, а именно: что в входит в финансовую отчетность, когда и в какой оценке учитывать те или иные объекты бухгалтерского учета, какую информацию необходимо раскрывать в пояснительной записке. Начина с 1 января 2017 года на территории Республики Беларусь вводятся ещё 2 Международных стандарта финансовой отчетности и 14 документов МСФО с разъяснениями и поправками в уже введённые стандарты. Несмотря на трудности, возникающие у организации в связи с адаптацией новых стандартов к существующей нормативной базе, у организаций есть время на изучение новых стандартов, так как обязательными к применению они станут не с текущего года.

Ввод МСФО в Беларуси осуществляется по определённым правилам. В частности, международные стандарты вводятся в правовое пространство Беларуси в качестве технических нормативных правовых актов и размещаются на сайте Министерства финансов РБ. При этом МСФО не заменяют национальную систему бухучёта и отчётности, а применяются параллельно с ней.

Следует отметить, что на территории Республики Беларусь с 1 января 2017 года уже введены в действие 42 международных стандарта и 26 Разъяснений к ним (постановление № 657/20, принятое 19.08.2016г.). Список стандартов теперь дополнен МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты и МСФО (IFRS) 16 «Аренда». При этом IFRS 16 заменит действующий в настоящее время МСФО *(IAS)* 17 «Аренда» [2].

Поправки в уже введенные стандарты, а также новые разъяснения содержатся в следующих документах МСФО:

− «Учёт приобретений долей участия в совместных операциях (Поправки к МСФО (IFRS) 11)»;

− «Разъяснение о допустимых методах амортизации (Поправки к МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38)»;

− «Сельское хозяйство: плодовые культуры (Поправки к МСФО *(IAS)* 16 и МСФО *(IAS)*41)»;

− Метод долевого участия в отдельной финансовой отчётности (Поправки к МСФО *(IAS)* 27)»;

− Продажа или взнос активов в сделках между инвестором и его ассоциированной организацией или совместным предприятием (Поправки к МСФО *(IFRS)* 10 и МСФО *(IAS)* 28)»;

− «Ежегодные усовершенствования МСФО, период 2012 – 2014гг»;-«Инвестиционные организации: применение и исключения из требования о консолидации (Поправки к МСФО *(IFRS)* 10, МСФО *(IFRS)* 12 и МСФО *(IAS)* 28)»;

− «Инициатива в сфере скрытия информации (Поправки к МСФО *(IAS)* 1)»;

− «Признание отложенных налоговых активов в отношении и нереализованных убытков (Поправки к МСФО *(IAS)* 12)»;

− «Инициатива в сфере скрытия информации (Поправки к МСФО *(IAS)* 7)»;

− «Дата вступления в силу поправок к МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IAS) 28»;

− «Дата вступления в силу МСФО (IFRS) 15»;

− «Поправки к МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»;

− «Классификация и оценка операций по выплатам на основе акций (Поправки к МСФО (IFRS) 2)».

Применение новых стандартов и документов МСФО имеет свои особенности.

IFRS 9 «Финансовые инструменты» применяется к годовым периодам, начиная с 1января 2018 года или после этой даты. Другими словами, с учётом положений IFRS 9 надо будет составлять годовую отчётность за 2018 год или после него. При этом допускается досрочное применение этого стандарта. Если организация изъявит желание досрочно применить положения IFRS 9, то она:

− либо должна одновременно применять нормы всего положения, а также поправки, изложенные в приложении к этому стандарту;

− либо может применять отдельные требования IFRS 9 в отношении представления прибылей или убытков по тем финансовым обязательствам, которые она по собственному усмотрению классифицировала как оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Остальные требования *IFRS* 9 организация может не применять. При этом она должна на постоянной основе раскрывать соответствующую информацию согласно требованиям п.10 – 11 МСФО *(IFRS)* 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

IFRS 16 «Аренда» будет применяться в отношении годовых периодов, которые начинаются 1 января 2019 года или после этой даты, т. е. начиная с годовой отчетности за 2019 год. Также допускается досрочное применение IFRS 16, но только для организаций, которые на дату первоначального применения IFRS 16 или до нее применяют МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».

Что касается введенных документов МСФО с поправками, то в каждом из них определен свой срок применения [3].

Переход Республики Беларусь на МСФО − важный шаг в процессе построения взаимного доверия между нашей республикой и международным сообществом. Качественное повышение прозрачности финансовой отчетности будет означать снижение рисков инвестиционных вложений, а, следовательно, и снижение стоимости на их привлечение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Переход на МСФО с 1 января 2017 года. Как подготовить кадры? [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belta.by/economics/view/perehod-na-msfo-s-1-janvarja-2017-goda-kak-podgotovit-kadry-207691-2016/. – Дата доступа: 30.08.2016.

2. С 1 января 2017 года готовить отчетность по МСФО будут порядка 1,5 тыс. ОАО [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://doingbusiness.by/pokazateli-belorusskih-kompanii-mogut-snizitsya-posle-perehoda-na-msfo-s-1-yanvarya-2017-goda. – Дата доступа: 30.08.2016.

3. МСФО: дополнен список введённых стандартов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.urspectr. info/news/legislation/2017/reduced-employee-will-reimburse-the-cost-of-his-retraining/. – Дата доступа: 21.01.2017.

БЕЛОРУССКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Чещевик С.И., Криворотько Ю.В. (БИП)

Сегодня Белорусская железная дорога БЖД занимает лидирующие позиции на национальном рынке транспортных услуг. Ежегодно железнодорожный транспорт в Беларуси перевозит более 140 млн. тонн грузов и 90 млн. пассажиров, обеспечивая свыше 75% общего объема грузооборота страны и более 50% – пассажирооборота [2].

БЖД включает в себя 29 организаций, каждая из которых имеет статус юридического лица и 7 обособленных структурных подразделений (филиалов).

Потенциал БЖД охватывает 79 000 работающих, 572 пассажирских остановочных пункта и 320 пассажирских станции, 19 крупных вокзалов, в том числе 4 – внеклассных. Железнодорожным транспортом в среднем в сутки перевозится более 200 тыс. человек.

Организацию перевозок грузов обеспечивают 370 станций: из них 9 сортировочных и 27 грузовых. Среднесуточный объем погрузки превышает 200 000 тонн [1].

С целью привлечения дополнительных объемов перевозок грузов на Белорусскую железную дорогу, информирования ведущих грузовладельцев о технических и технологических возможностях транспортировки грузов по железной дороге, установления и развития деловых контактов дороги со всеми участниками перевозочного процесса, Белорусской железной дорогой открыты 3 представительства – в России, Польше и Казахстане.

Осуществление международной торговли невозможно представить без применения международных грузоперевозок. Некоторые экономисты даже называют их «живой кровью», поскольку для обеспечения внешнеэкономических связей и развития международной торговли необходимы надежные транспортные связи, обеспечивающие своевременную и сохранную доставку товаров, беспрепятственную передачу грузов на государственных границах и обеспечение качества сданного к перевозке груза.

Однако существуют и недостатки у БЖД. К ним следует отнести, прежде всего, капиталоемкость сооружения железных дорог и относительно медленную отдачу авансируемого капитала (6-8 лет, а иногда и больше). Железные дороги являются крупными потребителями металла. Кроме того, железнодорожный транспорт является весьма трудоемкой отраслью, производительность труда в которой ниже, чем на трубопроводном, морском и воздушном транспорте (но выше, чем на автомобильном). В среднем на 1 км эксплуатационной длины железных дорог приходится почти 14 человек, занятых на перевозках, а в США – 1,5 чел. при примерно близких по размерам объемах транспортной работы.

К недостаткам железных дорог следует отнести также пока невысокий уровень качества транспортных услуг, предоставляемых клиентам. Вместе с тем, хорошая техническая оснащенность и прогрессивные технологии железных дорог Беларуси позволяют оставаться им вполне конкурентоспособным видом транспорта [4].

Одна из острых проблем в отрасли – бартер. Железнодорожный транспорт более чем кто-либо получает вместо денег за услуги разнообразные товарные ценности. При этом не хватает средств на уплату налогов, на инвестирование производства, на расчеты с поставщиками и т.д.

Железнодорожный транспорт имеет сложную систему перекрестного финансирования пассажирских перевозок за счет грузовых (пассажирские перевозки убыточны), одних грузов за счет других. Это подрывает экономику отрасли.

Также крупной проблемой является высокая степень износа подвижного состава с просроченным сроком службы, составляющая около 60%, что не позволяет осуществлять их простое воспроизводство только за счет амортизационного фонда. Нередко требуется амортизационный фонд двух-трех единиц подвижного состава, чтобы купить один новый

локомотив, вагон. Такая ситуация усугубляет кризисное положение транспортных предприятий, связанное с получением ими кредита, мобилизацией и концентрацией собственных материальных и денежных ресурсов. Трудной задачей является и покупка новой техники, а следовательно, разработка новых, более совершенных перевозочных технологий, без чего выход из кризиса невозможен [5].

Закупку необходимо увеличить в несколько раз. Требуются крупные инвестиции, в усилении пути и его капитальный ремонт, а также в строительство на ряде направлений вторых путей, подъездов к терминалам и портам. Нужны локомотивы и вагоны, имеющие не только более высокую грузоподъемность, скорость, но и экономичные по потреблению электроэнергии и дизельного топлива.

Эти затраты в транспортных издержках занимают наибольшой удельный вес. Их снижение является важным резервом повышения конкурентоспособности железных дорог. Перед Беларусью стоит задача не только обновления локомотивов, вагонов, модернизации путей, но и строительства новых железных дорог.

Железнодорожный транспорт играет исключительно важную роль в развитии экономики любого государства, так как, осуществляя перевозки грузов в соответствии с потребностями производства, он обеспечивает нормальное функционирование и развитие всех его отраслей, регионов и предприятий. Поэтому железнодорожный транспорт – жизненно важная отрасль хозяйства, обеспечивающая экономическую безопасность и целостность государства [3]. Нет сомнений и в том, что в будущем железным дорогам будет принадлежать лидирующее положение в транспортной системе страны.

На сегодня БЖД современная, хорошо развитая транспортная система, имеющая важнейшее значение для жизнеобеспечения многоотраслевой экономики и социальной сферы республики. Внешнеэкономическая деятельность ведется по разным направлениям. Основным источником доходов выступает экспорт железнодорожных грузоперевозок, в особенности транзитных. Благодаря своему экономгеографическому положению, на пересечении двух Критских коридоров, Республика Беларусь обладает значительным потенциалом для развития транзитных железнодорожных грузоперевозок и постоянно развивает и совершенствует технологии организации грузоперевозок, в особенности контейнерных.

Железнодорожный транспорт является основой транспортной системы Республики Беларусь и эффективность его работы крайне важна для экономики страны. Низкие энергозатраты, сравнительно невысокие тарифы при перевозках на большие расстояния, развитая транспортная сеть – основные причины его интенсивного использования. Белорусская железная дорога активно взаимодействует с администрациями железных дорог других государств, и это основной резерв повышения эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Железнодорожный транспорт Беларуси. Режим доступа: http://belarusfacts.by (доступ 05.03.2017)

2. Национальный статистический комитет республики Беларусь. Режим доступа: http://www.belstat.gov.by (доступ 05.03.2017)

3. Белорусская железная дорога. Режим доступа: http://www.rw.by (доступ 05.03.2017)

4. А. Орлов, В. Орлов. Железнодорожный транспорт в системе общественного воспроизводства. Мн., «Экономист», 2009

5. А. Орлов, В. Орлов. О мерах по улучшению железнодорожного транспорта. Мн., «Экономист», 2008

АКТУАЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОФОРИЕНТАЦИИ МОЛОДЕЖИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Шарай К.А., Рагуева Г.Г. (БИП)

Актуальность внимания к проблемам профориентации молодежи обусловлена сложившейся социально-экономической ситуацией в Республике Беларусь и подтверждена рядом документов республиканского, регионального, отраслевого уровней: Указ Президента Республики Беларусь от 18.07.2001 № 399 «Об утверждении Концепции государственной кадровой политики Республики Беларусь»; Постановление Коллегии Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 24.11.2010 № 198 «Об утверждении Отраслевой программы “Кадры на 2011–2015 годы”»; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.02.2002 № 240 «О государственной программе «Научные кадры».

Профориентация молодежи по своей сути является общественной проблемой. Сущность профориентации как общественной проблемы проявляется в необходимости преодоления противоречия между объективно существующими потребностями общества в сбалансированной структуре кадров и неадекватно этому сложившимися субъективными профессиональными устремлениями молодежи. То есть, по своему назначению система профориентации должна оказать существенное влияние на рациональное распределение трудовых ресурсов, выбор жизненного пути молодежью, адаптацию ее к профессии “Система профориентации на современном этапе ее развития призвана обеспечить координацию действий государственных органов, школы, семьи, органов профессионально-технического, среднего специального, высшего образования и других социальных институтов, участвующих в ее осуществлении.

Государственная программа о социальной защите и содействию занятости населения Республики Беларусь на 2016-2020 года (далее – Государственная программа), утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30.01.2016 № 73, определяет основные направления и приоритеты деятельности республиканских органов государственного

управления, учреждений образования и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома, объединений нанимателей и профсоюзов по реализации государственной политики в области обеспечения профориентации и занятости населения [1].

Основной целью Государственной программы является дальнейшее повышение эффективности использования трудового потенциала в соответствии с потребностями развития экономики. В рамках реализации Государственной программы предполагается решение следующих задач:

1. профессиональное ориентирование молодежи;
2. стимулирование экономической активности незанятого населения;
3. интеграция в трудовую сферу целевых групп населения, нуждающихся в социальной поддержке: молодежи, инвалидов, граждан, освобожденных из исправительных учреждений уголовно-исправительной системы Министерства внутренних дел, длительно неработающих граждан и др.;
4. повышение конкурентоспособности рабочей силы;
5. снижение дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы;
6. совершенствование механизмов регулирования рынка труда и информационно-методическое сопровождение деятельности государственной службы занятости населения [1].

В рамках мероприятий Государственной программы органы государственного управления, имеющие в подчинении учреждения образования, призваны обеспечивать информацией студенческую и учащуюся молодежь о возможности трудоустройства, в том числе в свободное от учебы время.

Таким образом, государственная кадровая политика направлена на реализацию права гражданина на труд, профессиональное самоопределение и становление с учетом личных интересов и индивидуальных особенностей, а также запросов рынка труда и сложившейся социально-экономической ситуации. Законодательными актами Республики Беларусь гарантируется правовая и социальная защита граждан, обеспечивается предоставление гражданам минимума психолого-профориентационных услуг независимо от места жительства и работы.

В последнее время учреждения общего среднего образования ориентировали своих выпускников в основном на учреждения высшего образования. Такое профориентационное направление совпадало с желанием подавляющего большинства родителей и устремлениями самих учащихся и привело к недостатку кадров рабочих профессий.

Значительная часть выпускников учреждений общего среднего, профессионально-технического, высшего образования не имеют достаточной информации о потребностях рынка труда, не могут учесть особенности социально-экономических условий, которые определяют вид и характер профессиональной деятельности; не имеют ценностных представлений о самой профессии, смещая ориентиры на достижение предпочитаемого, желаемого образа жизни к материальной составляющей выбранной специальности. Можно сказать, что получение профессии для молодежи уже выступает только как средство для достижения желаемого образа жизни без учета ее социальной и ценностной значимости [2, электронный ресурс].

Всем известно, как непросто сегодня выпускникам найти свое место в профессиональном сообществе в условиях сложившейся конкуренции. Очень часто молодые люди теряются в огромном количестве профессий и не могут остановить свой выбор на одной из них. Важно задуматься о соответствии своих способностей, склонностей, состояния здоровья требованиям выбираемой профессии. К тому же квалификация, указанная в дипломе, должна не только нравиться, но и быть востребованной к моменту окончания учреждения образования. Для этого необходимо учитывать ситуацию на рынке труда своего региона: изучить сведения о наличии вакансий и численности безработных, познакомиться с оценкой самых востребованных профессий и специальностей.

Важнейшими факторами экономического роста и развития являются человеческие ресурсы – работники с профессиональными навыками и знаниями. С этой целью правительством страны за последние годы принят ряд мер, направленных на создание условий для наиболее эффективной занятости населения [2, электронный ресурс].

Качественная профориентационная подготовка должна и может обеспечить успешность граждан страны, а как результат – эффективность экономики государства, усиление его позиций на мировой арене.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа о социальной защите и содействии занятости населения на 2016 − 2020 годы / Национальный Интернет – портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск. 2016. – Режим доступа http://www.mintrud.gov.by. – Дата доступа: 12.03.2017.

2. Метлицкая, Т.И., Досько, А.Н., Новицкая, И.В. Организация профориентационной работы с молодежью с учетом социального заказа и потребностей региона [Электронный ресурс]. Мастерство online – Режим доступа: http://ripo.unibel.by. Дата доступа: 10.032017.

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Шведиков И.И. (БИП)

Государственный бюджет является одним из важнейших экономических показателей любого государства. Несбалансированность, превышение доходов над расходами приводит к возникновению бюджетного дефицита, который финансируется как с помощью внешних, так и внутренних источников, что приводит к образованию государственного долга. Посредством

государственных заимствований органы власти получают дополнительные финансовые ресурсы, необходимые для финансирования общегосударственных потребностей. Государство становится полноправным участником рынка капиталов, его долговые обязательства погашаются за счет бюджетных средств (доходов), золотовалютных резервов страны, финансовых ресурсов, полученных от продажи государственной собственности, а также новых заимствований.

Государственный долг – это долговые обязательства государства перед юридическими и физическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, возникающие из государственных займов (заимствований), договоров и соглашений (в том числе международных) о предоставлении бюджетных кредитов и ссуд, пролонгации и реструктуризации долговых обязательств прошлых лет, принятых на себя государством гарантий (поручительств) по обстоятельствам третьих лиц, других обязательств, а также принятых на себя государством обязательств третьих лиц [1, с.10].

Финансовые отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения государственного долга оказывают значительное влияние на состояние денежного обращения, бюджетной и налоговой сферы, инвестиций, промышленности, занятости, потребления, банковского сектора и на многие другие элементы социально-экономической жизни общества. Кризисные явления в мировой экономике привели к росту государственных расходов на спасение банков и компаний, стимулирование программ поддержки экономики, что способствовало образованию дефицитов бюджетов, которые покрывались за счет притока внешних заимствований. Если ранее значительно росли долги банков и частных компаний, то в последние годы наблюдается рост государственных долгов, что дает основание говорить о кризисе суверенных долговых обязательств. Мировой финансовый кризис обострил проблему устойчивости государственного долга, так как превышение установленных индикаторов безопасности порождает негативные явления в экономике стран вплоть до дефолта страны, то есть невозможности государств оплачивать свои обязательства.

В Республике Беларусь управление государственным долгом осуществляет Правительство Республики Беларусь и Министерство финансов страны. В управлении государственным долгом применяется следующие методы: рефинансирование; новация; унификация; конверсия; консолидация; отсрочка погашения займа; аннулирование государственного долга [3, с.37].

В Республике Беларусь должны использоваться различные меры и механизмы, позволяющие повысить эффективность управления государственным долгом:

– разработка стратегии управления государственным долгом. Она должна базироваться на согласовании динамики долга с темпами экономического роста и снижении затрат по его обслуживанию. Как правило, соблюдение этих условий позволяет при увеличении абсолютных масштабов заимствования сохранять примерно на одном уровне отношения государственного долга к ВВП, не допуская ситуации, при которой начинает проявляться негативное воздействие государственного долга на экономику;

– оптимизация государственных заимствований, которая предполагает: балансирование поступления налоговых и неналоговых доходов и эмиссионной деятельности с увеличением государственного долга и расходов по его обслуживанию; стабилизацию размеров государственного долга в увязке с инвестированием; разработку и реализацию мер по ограничению и возможному уменьшению государственного долга; обесценение государственного долга в силу инфляционных процессов;

– обмен внешнего долга на инвестиции. В случае договоренности с правительством какой-либо страны инвесторы этой страны получают возможность выкупить часть долга страны-должника. Приобретенные инвестором требования предъявляются уполномоченной структуре государства-должника (например, Минфину). Государство-должник оплачивает эти требования в национальной валюте. Полученные инвестором средства могут быть использованы только в стране-должника и только на реализацию инвестиционных проектов. Выгода страны-должника в том, что платеж в валюте заменяется платежом в рублях. А также привлекаются зарубежные инвестиции. Выгода инвестора в том, что уменьшается часть его первоначальных рисков. Проблема данного варианта – трудность найти проекты и условия их реализации, которые устраивали бы и инвесторов государств-заемщиков;

– формирование специальных стабилизационных фондов – формируемых за счет отчислений органов государственного управления в государствах, имеющих большой государственный долг, в целях обеспечения возможностей относительно безболезненных выплат в пиковые периоды и постепенного погашения задолженности. Их задача – ответственное и упорядоченное погашение государственного долга. Управление фондами может осуществляться самостоятельной структурой, независимой от Министерства финансов и Национального банка;

– расширение использования рыночных инструментов внешнего финансирования – долговых ценных бумаг, широко используемых в мировой практике. Их преимущество – принципиально иные объемы (от 100 млн. USD) и гибкое управление долгом (возможности дополнительных эмиссий и выкупа), более широкая база инвесторов (не только банки, но и инвестиционных фонды, крупные частные инвесторы), а главное, несколько меньшая стоимость привлечения;

– совершенствование структуры платежного баланса по текущим операциям: необходимо стремиться к достижению в Республике Беларусь такой структуры платежного баланса по текущим операциям, кото-

рая была бы совместима с устойчивым и эффективным распределением движения капитала;

– проведение более жесткой бюджетной политики: сокращение кредитования госпрограмм, использование гибкого обменного курса белорусского рубля, продолжение структурных реформ, придерживание сдержанной политики в отношении заработной платы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дайнеко, А.К. Формирование системы управления внешним государственным долгом Республики Беларусь / А.К. Дайнеко // Банковский вестник. – 2016. – № 1. – С.8-12.

2. Дрозд, Н.В. Внешний долг: параметры и пути стабилизации / Н.В. Дрозд // Финансы, учет, анализ. – 2016. – № 1. – С.22-24

3. Кобринский, Г.Е. Совершенствование управления государственным долгом в современных условиях экономики Республики Беларусь / Г.Е. Кобринский // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015. – №9. – С.35-38.

4. Попкова, Н.А. Управление государственным долгом: проблемы и возможности / Н.А. Попкова // Финансы. – 2015. – №1. – С.49-51.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Шебанова А.В. (БИП)

Государственные трансферты являются одним из инструментов фискальной политики, с помощью которого государство управляет совокупным спросом и тем самым влияет на объем национального производства. С помощью государственных трансфертов государство имеет возможность сосредоточивать финансовые ресурсы на решающих участках социального и экономического развития, перераспределять национальный доход. Распределительные отношения на разных уровнях управления и функционирования экономики — одна из наиболее острых социально-экономических проблем, связанных с формированием социальной политики в общегосударственном масштабе.

Государственные трансферты включают в себя:

– все виды пенсий (по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальные пенсии);

– все виды стипендий учащимся вузов, средних специальных учебных заведений;

– все виды пособий (по социальному страхованию, пособия на детей, по безработице и т. д.);

– компенсационные выплаты и льготы, а также денежную помощь в форме оплаты стоимости путевок в санатории, дома отдыха [2, с.35].

Кроме того, населению предоставляются трансферты в натуральной форме из товаров и услуг бесплатно либо по льготным ценам. К ним относятся услуги в сфере образования, культуры, спорта, социального обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства и др.

Предоставление государственных трансфертов являются неотъемлемой частью социальной политики государства. В Республике Беларусь в последние годы были сделаны важнейшие шаги в плане совершенствования социальной защиты населения. Была проведена существенная работа по корректировке правовой базы в сфере социальной защиты населения, были внесены изменения и дополнения в действующие законодательные акты, разработаны и приняты новые. Это касается Законов «О социальном обслуживании», «О государственных социальных льготах, правах и гарантиях для отдельных категорий граждан», «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей», Указа Президента Республики Беларусь «О государственной адресной социальной помощи» и др.

Республика Беларусь социально-ориентированное государство, в связи с чем, государственные трансферты составляют существенный размер. Несмотря на то, что темпы роста государственных трансфертов в 2011-2015 годах снижались, их доля в ВВП и расходах бюджета с 2011 года увеличилась соответственно с 11,2% до 15% и с 41,8 до 51,9%. Темпы роста трансфертов не были одинаковыми: наибольший темп роста 200,5% наблюдался в 2012 году, что было связано с кризисными явлениями в экономике Республики Беларусь в 2011 году. Удельный вес трансфертов населению в общем составе денежных доходов существенно не изменился и в 2015 году составил 23,1% [1, с.18] . В период кризиса сработали автономные стабилизаторы фискальной политики, расходы на социальную сферу увеличились, чтобы подержать покупательскую способность населения и тем самым повысить совокупный спрос. Последующее снижение темпов роста трансфертных выплат было связано с попыткой сдержать инфляционные процессы в экономике, не допустить роста денежной массы без реального роста ВВП, а также снижением возможности финансирования социальной сферы за счет бюджетных средств в связи с последствиями кризиса 2011 года.

Размеры пособий и стипендий увеличиваются с учетом изменения индекса потребительских цен, т.е. с ростом инфляции возрастает и размер минимальных социальных гарантий. Минимальный размер пенсии ежегодно увеличивался, достигнув, начиная с 2013 года минимального размера заработной платы [5, с.100]. Чрезвычайно полезным является развитие адресной социальной помощи, которая после реформы получила большой импульс. Переход к адресной помощи является очень значимым шагом для формирования более эффективной социальной политики по сравнению с тем, когда социальная поддержка осуществляется категориально.

Проводимая в Беларуси с помощью государственных трансфертов социальная политика демонстрирует ряд успехов, однако ей присуща определенная непоследовательность, а участие государства в ней слишком велико. Несмотря на имеющиеся достижения, белорусская социальная политика насчитывает очень много «но»:

– огромное количество нормативных актов, в которых прописаны меры, направленные на отдельные категории граждан. Такая множественность приводит к тому, что все эти мероприятия между собой достаточно слабо скоординированы, и это отнюдь не способствует эффективному распределению ресурсов;

– несмотря на заявленную социальную ориентированность, в Беларуси нет четко выработанной модели социальной политики. Отсутствие четкой стратегии в этой сфере делает проводимую политику непоследовательной, это выливается в несоответствие принципу адресности;

– крайне слабо развита система мониторинга и анализа социальной политики на всех уровнях [3, с.2].

Подводя итог, нужно отметить необходимость формирования более цельной социальной политики в Беларуси. Основная ее стратегия должна быть закреплена в специальном нормативном акте, на основании которого проводились бы мероприятия в этой сфере. Также необходимо усилить роль различных субъектов социальной политики. При этом должна повышаться роль местных сообществ при решении социальных проблем, поскольку многие из них являются локальными. Для начала местные сообщества могут формировать повестку наиболее важных вопросов, требующих немедленного решения. Также они могут начать оказывать населению различные социальные услуги с позиции волонтерства. И, конечно же, их роль очень велика для контроля качества публичных услуг, оказываемых как со стороны органов власти, так и частных структур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь в цифрах, 2016. Статистический справочник, 2016 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – Минск, 2016. – 72 с.

2. Головачев, А.С. Социальная ориентация экономической системы: учебное пособие / А.С. Головочев, Э.А. Лутохина. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. – 258 с.

3. Ерофеева, О. Какая модель социальной политики необходима Беларуси? / О. Ерофеева // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.tut.by/society/314938.html. – Дата доступа: 05.02.2017.

4. Министерство труда и социальной защиты подвело итоги работы за 2015 год// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.otsz.by/news/ministerstvo-truda-i-soczialnoj-zashhityi-podvelo-itogi-rabotyi-za-2015-god.html. – Дата доступа: 08.02.2017.

5. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. Статистический сборник, 2015 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – Минск, 2015. – 334 с.

ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ КУЛЬТУР НА МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА

Шепелевич Р.В. (БИП)

Управления персоналом – это формирование поведения отдельных работников по отношению к целям развития предприятия. Менеджмент персонала в любой стране отражает её исторические особенности, культуру и общественную психологию. Он непосредственно связан с общественно-экономическим укладом данной страны. Актуальность рассматриваемого вопроса для Республики Беларусь определяется необходимостью коррекции системы управления кадровым потенциалом в новых экономических условиях с учетом специфических социокультурных условий. Предметом сравнительного анализа будут две модели менеджмента – стимулов американская и японская.

Для американского стиля управления характерно:

1. Деловитость, организаторские способности, которые подразумевают: целеустремленность; настойчивость и умение доводить до конца начатое дело; стремление к выгоде, доходу; умении оценивать и считать; единство слова и дела; краткость и ясность; всесторонний подход к разрешению задач [2].

2. Обеспечение компетентности персонала и развитость индустрии совершенствования менеджмента. Выделяют четыре вида организаций: школы управления (школы бизнеса); факультеты и отделения в высших учебных заведениях; профессиональные общества; консультативные фирмы [2].

Американская фирма стремится к эффективности, достигаемой путем высокой специализации и жесткого разграничения обязанностей.

Специализация позволяет: сократить объем подготовки работников; повысить уровень профессионального умения на каждом специализированном рабочем месте; отделить от производственных заданий те, которые не требуют квалифицированного труда, а могут быть выполнены неквалифицированными работниками; увеличивать возможности использования специализированного оборудования [2; 3].

Недостатками специализации являются: уменьшение гибкости при изменении производственных заданий; снижение чувства удовлетворенности рабочих; нарастание утомления от монотонности; рост прогулов.

В дополнение к выплатам по контракту работники получают 25% надбавку за любую сверхурочную работу и дважды в год премии. Помимо этого, размер вознаграждения рабочего американской фирмы определяется категорией рабочего места, на которое он назначен [2].

Американская фирма функционирует в социально-психологической атмосфере, проповедующей принципы равноправия и индивидуального успеха. Соответственно рабочие здесь являются более мобильными, легко меняют место своей работы в поисках лучших индивидуальных возможностей.

По мнению японского специалиста по менеджменту Хидеки Йосихара, есть шесть характерных признаков японского управления: 1) гарантия занятости и создание обстановки доверительности; 2) гласность и ценности корпорации; 3) управление, основанное на информации; 4) управление, ориентированное на качество; 5) постоянное присутствие руководства на производстве; 6) поддержание чистоты и порядка [1].

Японцы восприимчивы к новым идеям. Они любят учиться на чужих ошибках и извлекать выгоду из чу-

жого опыта. Другой немаловажной особенностью японского менеджмента является концепция непрерывного обучения. Каждый человек путем непрерывного обучения может улучшить выполнение своей работы. В целом японское управление отличает упор на улучшение человеческих отношений: согласованность; групповую ориентацию; моральные качества служащих; стабильность занятости; гармонизацию отношения между рабочими и управляющими [1; 2].

Основные черты японского рынка труда:

1. Разграничение трудовых обязанностей непостоянно и расплывчато, а определение их содержания достаточно условно.

2. Распространена система «ротации трудовых знаний», при которой работник регулярно меняет свое рабочее место и последовательно выполняет все виды работ в своем цехе. После определенного периода времени отдельный рабочий развивает свою квалификацию по всем специальностям и становится многофункциональным рабочим.

3. Систематически осуществляется ротация опытных рабочих между соседними цехами. Основной задачей этого процесса является более широкое распространение знаний между ними с целью увеличения их возможностей по решению локальных проблем. Однако обучение методом активного обмена знаниями может быть достаточно дорого с точки зрения потери времени и первоначального снижения эффективности.

4. Система пожизненного найма. В реально заключаемых контрактах нет явного пункта, оговаривающего «пожизненность» найма. Существует только негласное понимание между потенциальным работодателем и работником того, что отношения найма при обоюдном желании будут продолжаться до тех пор, пока не возникнет разумная причина для их прекращения в будущем по инициативе одной из сторон [1; 2].

Основные характеристики оплаты труда:

1. Японская фирма стимулирует способных, высокопроизводительных и высоко коммуникабельных работников, отбивая у них желание менять место своей работы в середине карьеры. Такая система имеет три важных элемента: систему заработной платы, которая учитывает трудовой стаж и заслуги работника; продвижение по службе отдельных работников на основе индивидуальных заслуг; единовременные выплаты в момент выхода на пенсию.

2. Месячный заработок рабочих японской фирмы обычно состоит из трех частей: выплат, зависящих от особенностей работника; выплат, зависящих от должности работника; различных пособий (строительство жилья, содержание семьи и т.д.).

3. Одним из наиболее важных компонентов заработка работника японской фирмы является выходное пособие при увольнении. Размер таких выплат резко возрастает с увеличением стажа работы в компании, но зависит также от причин увольнения: либо это увольнение по собственному желанию, либо это увольнение по инициативе компании [1; 2].

Таким образом, можно констатировать следующие различия в функционировании японских и американских предприятий: 1. В японской фирме имеет место более низкая степень специализации, по сравнению с американской. 2. В американской фирме задачи координации и непосредственного управления производством четко разделены и специализированы, в то время как в японской фирме эти две задачи имеют тенденцию интегрироваться в одну. 3. В американской фирме размер вознаграждения рабочего определяется категорией рабочего места. Японская фирма пытается стимулировать работников посредством системы заработной платы, которая учитывает трудовой стаж и заслуги последних. 4. В японской фирме поведение работника формируется с учетом необходимости его соответствия долгосрочной ориентации всей организации. В США же рабочие являются более мобильными, легко меняют место своей работы в поисках лучших индивидуальных возможностей. 5. Основным предметом управления в Японии являются трудовые ресурсы. Цель, которую ставит перед собой японский управляющий – повысить эффективность работы предприятия в основном за счет повышения производительности труда работников. Между тем в европейском и американском менеджменте основной целью является максимизация прибыли, то есть получение наибольшей выгоды с наименьшими усилиями. 6. Японское общество однородно и пронизано духом коллективизма. Японцы всегда мыслят от имени групп. Американцам же присущ индивидуализм и личная свобода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пшенников, В. В. Японский менеджмент. уроки для нас. / Научно-популярное издание. – М., Издательство "Япония сегодня", 2000 г.

2. Татарников, А. А. Управление кадрами в корпорациях США, Японии, Германии. – М.: ИНЭ. 2005. – 368 с.

3. Травин, В. В., Дятлов, В. А. Основы кадрового менеджмента. – М.: Дело Лтд., 2007. – 231 с.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Шмаков А.Д. (БИП)

На современном этапе развития экономического пространства существует несколько методологических основ анализа финансовой устойчивости организации.

Финансовая устойчивость отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг). Один из подходов к анализу финансовой устойчивости объекта исследования базируется на использовании таких показателей, как

ликвидность и платежеспособность, рентабельность и кредитоспособность.

Ликви́дность — способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.

Платёжеспособность — способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов.

Рента́бельность относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица.

Кредитоспособность — это комплексная правовая и финансовая характеристика заемщика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика. Кредитоспособность — это комплексная правовая и финансовая характеристика заемщика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Непосредственное развитие организации в долгосрочной перспективе определяется прогнозной динамикой конъюнктуры рынка и оценкой финансовых фондов.

Конъюнктура рынка – это совокупность условий, при которых в данный момент протекает деятельность на рынке.

Помимо этого, существенной особенностью финансовой устойчивости организации является возможность дальнейшего развития организации, а также возможность привлечения финансовых потоков со стороны при возникновении дефицита собственных финансовых ресурсов.

Процесс управления финансовой устойчивостью организации можно представить в виде кругового движения информации по двум главным направлениям:

1. решение, согласно точного прогнозирования, которые являются качественной оценкой предполагаемых воздействий на организацию.

2. непосредственно само управление организацией: воздействие данного управления поступает на управляемую организацию по прямой связи, результаты воздействия доводятся до управляемой организации способом обратной связи, трансформируясь в оптимальные управленческие решения и воздействия.

Строгая ориентация оценки финансовой устойчивости организации на конечный результат в свою очередь требует взаимосвязанной работы показателей оценки устойчивости организации с показателями, которые характеризуют возможность его стабильного экономического развития.

Специфической особенностью реализации на практике оценки финансовой устойчивости организации является обособленность объекта оценки соотношения ее элементов с главной целью. Оценочные критерии должны базироваться и соответствовать эталонам анализа состояния и целей развития финансовой устойчивости и ее элементов.

Совершенствование механизма оценки финансовой устойчивости предприятия обеспечивает ориентация его на анализ эффективности достижения стратегических целей развития предприятия. При усилении требований, ориентированных на конечные результаты данной оценки, важное значение приобретает централизация всех ресурсов предприятия для достижения его целей. Оценка финансовой устойчивости предприятия в процессе разработки стратегии его развития не должна идти в ущерб оперативному анализу. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия реализуется в подходе к нему как к целостной системе и выявление в ней взаимосвязей и взаимозависимостей, обеспечивающих достижение основных целей развития предприятия».

Помимо приоритетных направлений развития организации необходимо выработка четкой и конкретной стратегии, а также определение конкретного перечня мероприятий.

При комплексном подходе оценка финансовой устойчивости организации приобретает вид главного инструментария обоснования целей ее развития, который способен обеспечить стабильное и долгосрочное функционирование оцениваемой организации, а также повысить эффективность ее деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление: Учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. - 4-е изд., испр. - М.: Омега-Л, 2007. - 160 с.

2. Аудит: учебник для бакалавров / Т. М. Рогуленко [и др.] ; под ред. Т. М. Рогуленко. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. 540 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс

3. Авдонин Б.Н. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики [Текст] / Б.Н. Авдонин, А.М. Батьковский, М.А. Батьковский и др. – М. : Креативная экономика, 2010. – 472 с.

4. Балычев С.Ю. Финансовое оздоровление и развитие предприятия [Текст] / С.Ю. Балычев, М.А. Батьковский, Ю.Е. Хрусталев – М.: Гипростроймост, 2003 – 245 с.

5. Батьковский А.М., Гордейко С.В. Совершенствование анализа финансовой устойчивости прелдприятия» // Аудит и финансовый анализ, 2011 г. - №5, с. 27-44

СОДЕРЖАНИЕ

Секция № 4

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО. ТАМОЖЕННОЕ ПРАВО. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПО ГРАЖДАНСКИМ, СЕМЕЙНЫМ И УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ.

Алиева Э.О.
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ТЕРРОРИЗМА....3
Барковский И.А.
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГУМАНИТАРНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ....4
Винокуров А.А.
ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРАКТИКИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ....5
Галунга А.С.
ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ И КОНСУЛЬСКИЕ ПРИВИЛЕГИИ И ИММУНИТЕТЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ....6
Довнар Н.И.
МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ....8
Ежова Т.Б.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО ВОПРОСАМ ПЕРЕВОЗКИ....9
Живалевская А.Н.
ПРАВА, СВОБОДЫ И ЗАКОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ДЕТЕЙ КАК СВОД МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВИЛ....10
Зукалов А.А.
ПРАВОВОЙ СТАТУС ИНОСТРАННЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ....11
Китурко А.Р.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕВРО....12
Кишякина Ю.О.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЕМНИКОВ КАК СРЕДСТВО НАРУШЕНИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПРАВА НАРОДОВ НА САМООПРЕДЕЛЕНИЕ....13
Лейко О.И.
ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА КАК ИМПЕРАТИВНЫЕ НОРМЫ JUS COGENS, ОБЛАДАЮЩИЕ ХАРАКТЕРОМ ERGA OMNES....15
Лихолетов А.В.
ГУМАНИТАРНЫЕ НОРМЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ПОЛОЖЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТАХ....16
Мельник О.Я
МІСЦЕ МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ У СИСТЕМІ ДЖЕРЕЛ ПРАВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ....18
Метр А.В.
ПРАВОВОЙ СТАТУС ВСЕМИРНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ....19
Милюта Е.Ю.
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕЗАКОННОЙ ТОРГОВЛЕ ЛЮДЬМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ....20

Михалевич А.А.
ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ СОГЛАСНО НОРМАМ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОНВЕНЦИИ О ЗАЩИТЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ОСНОВНЫХ СВОБОД 21
Оверчук С.В.
ПРАВО НА ПРАВОВУЮ ПОМОЩЬ В АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ В ПРАКТИКЕ СТРАСБУРГСКОГО СУДА 23
Синельник Н.В., Онищук Е.В.
НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА 24
Толочко О.Н.
УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРЕСТУПНЫЙ ПРИКАЗ В ПРАВЕ ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТОВ 26
Уржинская Е.В.
ПРИНЦИПЫ АНТИДЕМПИНГОВОГО ПРОЦЕССА 27

Секция № 5

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО. БАНКОВСКОЕ ПРАВО. НАЛОГОВОЕ ПРАВО. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО. ЗЕМЕЛЬНОЕ ПРАВО.

Алдохин И.А.
СОЦИАЛЬНОЕ ИЖДИВЕНЧЕСТВО И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ 29
Артюх Е.А.
УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И НАКАЗАНИЕ ЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ 30
Гуринович А.В.
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 31
Дворак Я.
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РИСКА ФИНАНСОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ «ИРИС» В МЕСТНЫХ САМОУПРАВЛЕНИЯХ 33
Денисова В.Н., Чернышева С.А.
РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ 34
Едчик Ж.А.
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ 35
Жаркевич Т.А.
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 36
Журавская В.А.
ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: ОПЫТ ОТДЕЛЬНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ 37
Кот А.О.
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИЖДИВЕНЧЕСТВА: ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПОРЯДОК И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 39
Лемеза Д.А., Чернышева С.А.
ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА ПРАВОВУЮ КУЛЬТУРУ ЛИЧНОСТИ 40
Миловзорова Ю.С.
КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ 41
Морозова Т.Д.
ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТОВАРНОГО ЗНАКА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ 42

Перепелица Е.В.
СЕМЕЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ В УСЛОВИЯХ ДЕПОПУЛЯЦИИ 44
Петрукович А.Н.
НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОТЧУЖДЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ГРАЖДАНАМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК СОСТОЯЩИМ НА УЧЕТЕ НУЖДАЮЩИХСЯ В УЛУЧШЕНИИ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ 45
Рекеть Н.Н.
«УСТАВА НА ВОЛОКИ»: ПРИЧИНЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ 46
Слесарук П.Л.
ГЛОБАЛЬНОЕ ПОТЕПЛЕНИЕ КАК ПРОБЛЕМА БУДУЩЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА 47
Станкевич О.Г.
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА 48
Тимофеева И.Ю., Василькова И.Ю., Тимофеев А.И.
СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ 49
Цыркунова Д.А.
ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ЗЕМЕЛЬНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 50
Чиглинцева Е.А.
БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ 52
Шеверда А.С.
БИРЖЕВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК 53

Секция № 6

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ.

Borko H.
INKLUZYWNY KAPITALIZM A SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU 55
Rogozińska-Mitrut J.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В ЛОГИСТИКЕ 56
Soboń J.
ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛОГИСТИКЕ 58
Алисеева Т.А.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 60
Анисимова Ж.М.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MICROSOFT EXCEL ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ 61
Бабошкин Н.Г.
БЕНЧМАРКИНГ КАК ФУНКЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ 62
Бабошкин Н.Г.
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКИХ ОТНОШЕНИЙ 64
Бань А.В.
ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕС 65
Болдак А.К.
УБЫТОЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ: БАНКРОТСТВО ИЛИ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА? 66

Бортникова И.М.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОЦЕНКИ (МСО): СВОД ЕДИНООБРАЗНЫХ ПРАВИЛ ИЛИ КОДИФИКАЦИЯ ОБЫЧАЕВ? 68
Будницкая Т.А.
ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 69
Бусло А.И.
ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 70
Валович Я.Р.
ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ 71
Ворошина Е.В.
МЕТОДИКА ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 72
Гайдук А.О.
РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОКОННОЙ КОМПАНИИ ООО «ЕВРОФАСАД СЕРВИС» 74
Галицкий А.И., Криворотько Ю. В.
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 75
Гармаза Е.А.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ 76
Голубева Т.В.
СЕБЕСТОИМОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ – РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА 77
Голубицкая А.А.
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 78
Горошко М.А.
ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 79
Грошева Л.И.
БАРЬЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ К СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ 81
Гурский В.Л.
РОЛЬ ЭФФЕКТА СОГЛАСОВАННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ 82
Жуковская А.О.
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА 84
Захаревич А.В.
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ 85
Каланчина О.А.
ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫХ ИНИЦИАТИВ 86
Козлова А.В.
СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗРАБОТКИ 87
Козловская О.Л.
ПРОБЛЕМА ДОХОДНОСТИ КРУПНЕЙШИХ ОАО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 88
Комаров И.А.
РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ 90
Кононкова Е.А., Ткачева В.В.
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ С ВЕДУЩИМИ ЗАРУБЕЖНЫМИ 91
Кречко В.В.
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ РЫНКАХ 92
Криворотько Ю.В.
УСТРАНЕНИЕ БАРЬЕРОВ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ 93

Крошинская Л.И., Сапун О.Л.
ЮЗАБИЛИТИ САЙТА: ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ 95
Кублицкая Т.М.
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ 96
Куприянчик С.И.
ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПРОВЕДЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ 97
Куратник Н.А.
МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ УБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 98
Лаврова Е.В.
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ 99
Лагуновская Т.В, Рагуева Г.Г.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ И ФАКТОРЫ ИХ ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 101
Латенкова А.В.
СФЕРА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ 102
Леонтьев В.Е.
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (КОРПОРАЦИЙ) 103
Леонтьева М.В.
КРЕДИТЫ И ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ 104
Логунков Е.В.
УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ 105
Макарова Т.Н.
СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 107
Моисеева О.П.
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ 108
Мотевич А.И., Рагуева Г.Г.
МАТЕРИАЛОЁМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ЕЁ СНИЖЕНИЯ 109
Мычкова И.К.
НАРАЩИВАНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 111
Падуто В.М.
СТРАХОВАНИЕ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 112
Панков Н.Н.
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТРАНЗИТИВНОЙ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ 113
Полякова О.Е.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА НА 2017 ГОД 114
Радковская Н.П.
НОВАЯ ПАРАДИГМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКА С КЛИЕНТАМИ 115
Ремезков В.И.
ФОРМАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И РАЦИОНАЛЬНАЯ ГЛУБИНА ЕЁ ПРОВЕДЕНИЯ 117
Садовникова Д.Ю.
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО РОЛЬ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ 118
Садовникова Д.Ю., Мартынов Н.В.
АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ 119
Садовникова Д.Ю., Рагуева Г.Г.
БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ 121

Самусева Л.А.
ИНФОРМАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....122
Сосункевич А.
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ С ПОЗИЦИЙ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА.....123
Тихомиров Т.Ю.
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....125
Ткачёв С.А.
ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....126
Ткачева Л.Н.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КУП «ЖРЭУ ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА Г. МОГИЛЕВА» 127
Толстый А.А.
СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА И ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА 129
Торотько А.А.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 130
Троско П.А.
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 131
Трызна Ю.А., Ткачева В.В.
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....133
Тюрин В.Ю., Шебанова А.В.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....134
Филимончик Н.И.
РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ 136
Черняк А.С., Рагуева Г.Г.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: НОВЫЕ СТАНДАРТЫ, ПОПРАВКИ, РАЗЪЯСНЕНИЯ 137
Чещевик С.И., Криворотько Ю.В.
БЕЛОРУССКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....138
Шарай К.А., Рагуева Г.Г.
АКТУАЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОФОРИЕНТАЦИИ МОЛОДЕЖИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 139
Шведиков И.И.
УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....140
Шебанова А.В.
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 142
Шепелевич Р.В.
ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ КУЛЬТУР НА МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА.....143
Шмаков А.Д.
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....144

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Материалы
VII международной научной конференции
профессорско-преподавательского состава,
аспирантов, магистрантов и студентов

Минск, 14 апреля 2017 года

Часть 2

В авторской редакции

Компьютерная верстка *Н. В. Рябкова, С. Е. Абакумец*

Подписано в печать 10.04.2017. Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».
Усл. печ. л. 17,67. Уч.-изд. л. 18,51. Тираж 100 экз. Зак. № 44.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Частное учреждение образования «БИП-Институт правоведения»
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/196 от 20.02.2014.
Ул. Короля, 3, 220004, г. Минск.