

Актуальные проблемы потребительской кооперации

Царик В. М.,

кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела реализации
Гомельского РДТУП «Медтехника»

Капитык А. И.,

доктор экономических наук, профессор, проректор по идеологической
и воспитательной работе Белорусского торгово-экономического университета
потребительской кооперации

Участие пайщиков в управлении потребительскими обществами: проблемы и пути совершенствования..... 3

В статье рассматриваются роль и значение пайщиков в системе управления потребительской кооперации Республики Беларусь. Предложены направления и пути совершенствования различных форм участия пайщиков в управлении кооперативами с учетом зарубежного опыта. Разработан алгоритм проведения собраний пайщиков кооперативного участка потребительского общества в заочной форме, а также показатель оценки эффективности работы этих собраний.

Ключевые слова: потребительская кооперация; потребительский кооператив; кооперативное законодательство; демократическое управление; член потребительского кооператива; пайщик; эффективность управления.

Введение

Современные тенденции развития мировой экономики и кооперации доказали состоятельность потребительской кооперации как одного из важных сегментов социально-экономической системы, направленного на удовлетворение материальных, социальных и иных потребностей не только ее членов (пайщиков), но и проживающего в зоне деятельности потребительской кооперации населения. Главной особенностью системы управления потребительской кооперации является сочетание демократического управления и профессионального менеджмента. Вместе с тем демократическое управление в потребительской кооперации является неременным условием ее эффективного функционирования, а органы общественного самоуправления являются приоритетными. Таким образом, демократическому принципу управления должны соответствовать и формы управления кооперативной деятельностью. Демократическое управление должно реализовываться в кооперации посредством кооперативной демократии, которая определяется как «форма организационного построения в кооперации, органически сочетающая личные и общественные интересы членов-пайщиков, при которой они являются совладельцами ее собственности, участвуют в решении дел и осуществляют контроль за деятельностью кооперативной организации» [1, с. 16]. В современной системе управления потребительской кооперации Беларуси доминируют профессиональные (наемные) органы управления. Непосредственное же участие пайщиков в управлении приобрело в определенной мере формальный характер. При этом дискуссионным остается вопрос о важности и степени непосредственного участия пайщиков в управлении и контроле за деятельностью кооперативов. Все это обуславливает актуальность изучения данных проблем.

Рассматривая организационную структуру системы потребительской кооперации, следует отметить, что в Республике Беларусь, как и в других странах-членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС), основным ее звеном являются потребительские общества, которые выступают формой потребительского кооператива и имеют статус юридического лица [2]. Важной особенностью является то, что потребительские общества создаются и функционируют на основе кооперативных принципов, один из которых – демократичность управления, согласно белорусскому зако-

нодательству, включает возможность участия каждого члена потребительского общества в выборных органах данного общества; обязательную подотчетность и подконтрольность областному и республиканскому союзам потребительских обществ; влияние на дела кооперативной организации по правилу: один член потребительского общества – один голос [2]. Несмотря на идентичность названия данного принципа, его толкования в кооперативных законодательствах стран ЕАЭС имеют некоторые различия. Так, согласно Закону «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 11.07.1997 г. № 97-ФЗ (ст. 4), принцип демократичности управления потребительским обществом не подразумевает обязательную подотчетность и подконтрольность областному союзу потребительских обществ, а подразумевает обязательную подотчетность общему собранию потребительского общества других органов управления потребительского общества, что, на наш взгляд, определяет важный и особый статус пайщика (члена потребительского общества) и закрепляет его право влиять на дела кооператива [3]. Заслуживает внимания, по нашему мнению, утверждение К. И. Вахитова, который, рассматривая роль пайщика в управлении кооперативами, отмечает, что самоуправление применительно к потребительской кооперации есть «осуществление пайщиками своего права самостоятельно решать все вопросы внутреннего регулирования жизни и деятельности потребительской кооперации в соответствии с уставами ее организаций». При этом добавляет, что «кооперативное самоуправление – это способ управления, который не только осуществляется в интересах пайщиков, но и становится их собственным делом» [4, с. 296]. Участие пайщиков в управлении и контроле установлено правами и обязанностями членов-пайщиков и в кооперативном законодательстве Республики Беларусь [2, статьи 12, 13].

Таким образом, участие пайщиков в управлении является одним из основных условий функционирования потребительского кооператива, что определено кооперативным законодательством государств ЕАЭС и международными кооперативными принципами.

Вместе с тем известно, что одной из основных проблем демократического управления в потребительской кооперации Республики Беларусь является относительно низкая активность участия пайщиков в управлении кооперативами, а также отсутствие у них серьезной заинтересованности и потребности во влиянии на дела своего кооператива. Кроме этого значительная численность пайщиков, их рассредоточенность по территории и небольшая коммуникабельная связь между населенными пунктами осложняют членское управление кооперативами. Мировой опыт показывает, что на протяжении длительного периода развития потребительской кооперации важным вопросом является решение двух внешне противоречивых задач: с одной стороны, приближение органов кооперативного управления к своим членам, с другой стороны, формирование относительно крупных хозяйственно-организационных структур, создающих условия для экономически эффективной деятельности. Конечно при простом увеличении количества членов-пайщиков кооперативной организации возникают условия, ставящие объективные пределы участия каждого из них в непосредственном управлении кооперативом. В связи с этим, в современной системе кооперативного самоуправления важными задачами являются «создание пайщикам условий для избрания своими представителями наиболее авторитетных, пользующихся доверием, подготовленных и социально активных членов кооператива; предоставление всем членам возможности свободного выражения своего мнения и предложений по вопросам улучшения кооперативной деятельности» [5, с. 53].

В Республике Беларусь, как и в Российской Федерации, в структуре управления потребительскими обществами высшими органами являются собрания уполномоченных. Уполномоченные избираются на кооперативных участках на собраниях пайщиков (высший орган управления на кооперативном участке) и должны представлять их интересы. Таким образом, непосредственно в управлении и принятии важных решений здесь участвуют уполномоченные. Следует отметить, что в кооперативном законодательстве России, в отличие от Беларуси, предусмотрены такие права пайщиков, при которых они должны непосредственно участвовать в принятии важных решений, что, на наш взгляд, усиливает их роль и в управлении кооперативами. Так, вопросы создания кооперативных союзов, вступления в союзы и выхода из них, преобразования потребительского общества в другую организационно-правовую форму в России выносятся на собрания пайщиков всех кооперативных участков потребительского общества. Причем решения собраний пайщиков кооперативных участков по вышеуказанным вопросам являются обязательными для собрания уполномоченных, а решения таких собраний пайщиков по другим вопросам являются обязательными для уполномоченных при принятии решений на собраниях уполномоченных потребительского общества. Важно отметить и то, что в Российской Федерации решения о преобразовании потребительского

общества в другую организационно-правовую форму принимаются при условии, если за него проголосовали все пайщики кооперативных участков потребительского общества [3, статья 18].

Таким образом, объективно вынужденная замена прямой демократии на представительную создает определенные условия для отстранения пайщиков от дел кооператива и некоторой потери их интересов в управлении и участии в принятии решений. В то же время, на наш взгляд, возможности прямой демократии в современной системе управления потребительской кооперации Республики Беларусь далеко не исчерпаны. Необходимо только определить и внедрить новые, наиболее эффективные формы ее применения, что небезуспешно осуществляют зарубежные кооперативные организации. Так, в Швеции и Великобритании для более полного сбора пайщиков на общее собрание кооператива одновременно на каждом кооперативном участке проводятся собрания с одной и той же повесткой дня. В Финляндии в уставах кооперативных обществ предусмотрена форма голосования по почте. При этом членам-пайщикам заранее рассылается повестка дня собрания, определяется перечень конкретных вопросов или кандидатур для выдвижения на выборные должности. Поэтому каждый пайщик отдает свой голос для принятия того или иного решения [6, с. 9].

Проведенные исследования показывают, что на современном этапе развития потребительской кооперации Беларуси участие каждого пайщика в управлении прежде всего связано с его участием в собраниях, уровень которых на протяжении длительного времени недостаточно высок [1, с. 65]. Существует и проблема проведения правомочных собраний кооперативных участков из-за неявки на них большей части соответствующих пайщиков [1, с. 67]. Характеризуя эффективность работы собраний кооперативных участков, респонденты отметили, что пайщики участвуют в этой работе пассивно (32%), а собрания участков проводятся формально и мало что решают [1, с. 69]. В связи с этим интересными являются мнения пайщиков о реальной возможности участия в управлении. Так, в рамках соответствующего исследования на вопрос анкеты «Реально ли в настоящее время предоставлена возможность для каждого члена потребительского общества (пайщика) участвовать в управлении делами и контроле за деятельностью потребительского общества?» ответы респондентов распределились следующим образом: 43% из них считают, что такая возможность реально предоставлена, но не используется пайщиками; 19,5% респондентов утверждают, что она предоставлена лишь формально; 5,5% респондентов думают, что такой возможности нет, и только 16% опрошенных уверены, что возможность реально предоставлена и используется пайщиками [1, с. 163]. В связи с этим интересна точка зрения К. И. Вахитова, который утверждает, что «демократия является обязательной предпосылкой участия членов в делах своих кооперативов, а степень участия – одним из показателей демократии. Участие служит решающим фактором успеха кооперативной деятельности» [4, с. 69].

По нашему мнению, на активность пайщиков в управлении, наряду с материальной и другой заинтересованностью, в определенной степени влияет и сама предоставленная каждому члену потребительского общества реальная возможность участвовать в управлении и контроле. Существует также точка зрения, что на эффективность функционирования потребительской кооперации отрицательно влияет нехватка опыта демократического управления и коллективного принятия решений [7]. Эта проблема касается и собраний кооперативных участков. Для решения этой задачи необходимо прежде всего осуществлять качественную предварительную подготовку собраний, а также применять различные формы их проведения, в том числе и указанные выше.

Таким образом, повышение социальной активности членов-пайщиков является в настоящее время одной из самых важных и актуальных проблем. Решение этой проблемы должно вестись путем укрепления демократических основ и уставных начал деятельности потребительской кооперации, развития инициативы и самостоятельности ее членов, обеспечения их широкого участия в управлении и контроле за всеми кооперативными делами, что предопределено кооперативными ценностями и принципами. Важно в условиях преимущественно представительной кооперативной демократии обеспечить условия и для прямого участия членов-пайщиков в управлении, что наиболее полно обеспечит реализацию их прав и обязанностей. Опыт мирового кооперативного движения показывает, что в условиях рыночной экономики сочетание экономической заинтересованности в членстве с демократическим участием членов-пайщиков в управлении кооперативами обеспечивает их устойчивое развитие.

Для развития прямой кооперативной демократии необходимо определить ряд существенных вопросов, при решении которых необходимо участие каждого члена. Технические возможности, как уже отмечалось ранее, проверены зарубежной кооперативной практикой. Для этого прежде

всего необходимо изменить форму подготовки и порядок проведения собраний пайщиков кооперативных участков, которые дадут возможность создать определенные условия и мотивацию для участия в управлении кооперативной организацией каждого его члена.

Для повышения реальной возможности для каждого члена потребительского общества Беларуси участвовать в управлении и контроле необходимо закрепить в кооперативном законодательстве норму, позволяющую проводить собрания пайщиков в очной, заочной и смешанной формах. Заочная форма проведения собраний апробирована и применяется в хозяйственных обществах согласно Закону Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» от 9 декабря 1992 г. № 2020-XII [8]. Применение заочной формы голосования можно рассматривать как механизм, который, с одной стороны, дает возможность каждому пайщику заблаговременно изучить материалы (информацию) собрания, при необходимости провести консультации по рассматриваемым вопросам, позволяет значительно уменьшить степень стороннего влияния на принимаемые пайщиком решения. С другой стороны, она дает возможность каждому пайщику реализовать свое право на участие в управлении кооперативом и повышает степень достоверности принимаемых решений. Голосование с помощью бюллетеней при этом более предпочтительно, поскольку итоги голосования подтверждаются документально и не могут быть оспорены. Заочное голосование создает важные предпосылки для повышения уровня активности участия пайщиков в собраниях.

Принимая во внимание вышеизложенное, для практической реализации права пайщика на участие в управлении кооперативом предлагается проведение собраний кооперативного участка осуществлять с использованием заочной формы их проведения на основе алгоритма, приведенного на рисунке.

Отдельные авторы отмечают важность проведения маркетинговых и социологических исследований среди пайщиков, которые позволяют существенно расширить информационную базу для управления социально-экономической деятельностью, в связи с чем целесообразно было бы использование заочной формы проведения собраний кооперативного участка предварительно выносить на обсуждение пайщиков [9, с. 103].

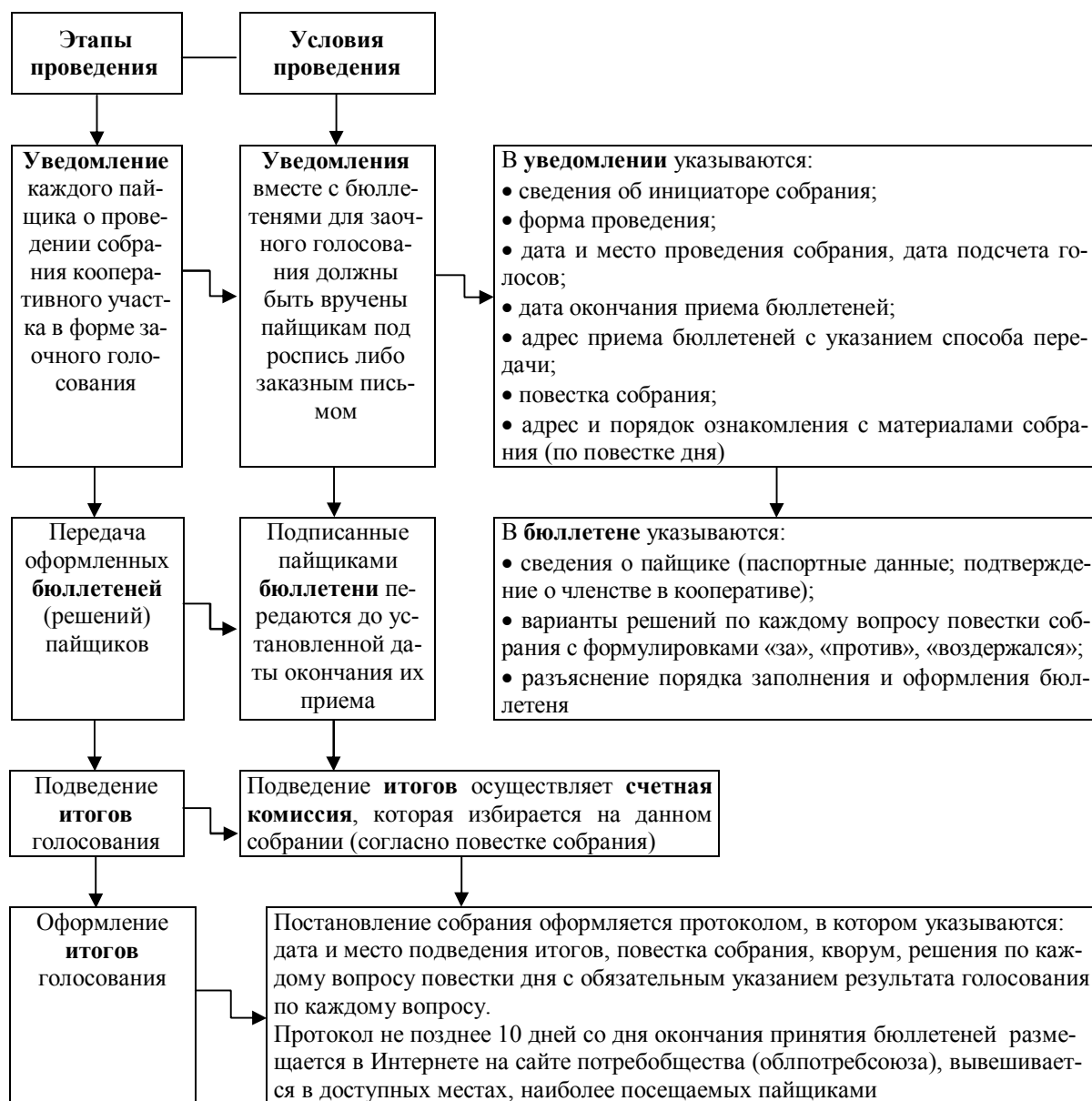
Следует отметить, что в научной литературе нет единого мнения относительно понимания эффективности управления как в теоретическом, так и практическом смысле. Самым известным и наиболее широко применяющимся подходом к оценке эффективности управления является целевой подход, в котором доминирует критерий целедостижения [10, с. 244; 11, с. 204]. Ряд ученых, работая над проблемами оценки эффективности управления в потребительской кооперации, для усовершенствования действующих методик предлагают расширить и изменить количество показателей экономической эффективности для расчета ее комплексного показателя, введя при этом показатели социальной эффективности [12; 13].

Для оценки эффективности функционирования собраний кооперативных участков в научной литературе предлагаются частные показатели:

- коэффициент качества выполнения возложенных функций (отношение фактически выполненных функций, установленных нормативными документами, ко всем функциям, определенным нормативными документами);

- коэффициент активности пайщиков в управлении и контроле (отношение количества пайщиков, участвующих в собраниях кооперативных участков, к общему количеству пайщиков [1, с. 108].

Для оценки результатов проведения участковых собраний предлагается также определять удельный вес выступающих на собраниях пайщиков (отношение численности пайщиков, выступивших на собрании кооперативного участка, к численности пайщиков кооперативного участка) [9, с. 103].



Предлагаемый алгоритм проведения собраний пайщиков кооперативного участка потребительского общества в заочной форме

Примечание – Источник : собственная разработка авторов.

Вышеперечисленные показатели в значительной степени позволяют измерить результативность работы данных собраний и входят в состав комплексных показателей социальной эффективности. Вместе с тем, они недостаточно точно могут определить количество пайщиков, реально участвующих в принятии тех или иных решений. На наш взгляд, с учетом имеющейся в настоящее время тенденции снижения активности пайщиков в управлении кооперативами и их заинтересованности в конечных результатах деятельности кооперативов целесообразно чаще предоставлять пайщикам возможность участвовать в управлении посредством заочного голосования с помощью бюллетеней. При этом для оценки работы собраний пайщиков кооперативных участков нами предлагается использовать коэффициент участия пайщиков в выработке и принятии решений (*Кур*), определяемый следующим образом:

$$Kур = \frac{Чб}{Чо},$$

где *Чб* – количество пайщиков кооперативного участка, участвующих в решении собрания с помощью оформленных соответствующим образом бюллетеней для голосования;
Чо – общее количество пайщиков кооперативного участка.

Использование данного показателя с учетом документально оформленных бюллетеней позволит более точно определить степень непосредственного участия каждого пайщика в принятии решений и в определенной степени повысить их заинтересованность в этом вопросе. Предложенный показатель можно рассчитывать и в динамике, а также сравнивать с показателями других кооперативных участков. При этом уровень активности пайщиков в управлении не только показывает степень их заинтересованности в нем, но и является мотивом при принятии решения новыми членами о вступлении в кооперативную организацию, что подтверждается зарубежным опытом [6, с. 2].

Заключение

Таким образом, расширение и развитие различных форм участия пайщиков потребительской кооперации в управлении с целью повышения их активности и заинтересованности в решении дел кооперативов не только укрепит демократические основы кооперации, но и в значительной степени обеспечит экономическую эффективность кооперативных организаций. Это также повысит привлекательность потребительской кооперации для вступления в нее новых членов и обеспечит более динамичное развитие в современных условиях.

Список использованной литературы

1. **Царик, В. М.** Развитие организационно-экономических основ функционирования органов самоуправления потребительской кооперации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. М. Царик. – Гомель, 2012. – 212 с.
2. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г. № 93-3 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 25 июня 2007 г. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой инф. Респ. Беларусь. – Минск, 2007. – Режим доступа : <http://www.ncpi.gov.by>. – Дата доступа : 21.11.2015.
3. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации : Федеральный закон Рос. Федерации от 11 июля 1997 г. № 97-ФЗ ; принят Гос. думой 13 июня 1997 г. (с изм. от 2 июля 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kvedomosti.ru/news/detail/119044>. – Дата доступа : 24.11.2015.
4. **Вахитов, К. И.** История потребительской кооперации России : учеб. пособие / К. И. Вахитов. – 3-е изд. – М. : Дашков и К°, 2010. – 400 с.
5. **Антоненко, Т. В.** Правовые основы управления потребительской кооперации Республики Беларусь : пособие для студентов / Т. В. Антоненко. – Гомель : ГКИ, 2001. – 87 с.
6. **Эффективность** через демократию, или как перевернуть кооперативную пирамиду. – М. : Межкоопсовет, 1998. – 92 с.
7. **Капштык, А. И.** Проблемы эффективности функционирования потребительской кооперации Беларуси / А. И. Капштык // Потребит. кооп. – 2003. – № 1. – С. 17–21.
8. **О хозяйственных** обществах : Закон Респ. Беларусь от 9 дек. 1992 г. № 2020-XII (с изм. и доп. от 15 июля 2010 г. № 308-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 25.07.2015.
9. **Новиков, А. А.** Управление социально-экономической работой с пайщиками в потребительском обществе / А. А. Новиков. – Белгород, 2008. – 209 с.
10. **Дорина, Е. Б.** Организация государственного управления : учеб. пособие / Е. Б. Дорина. – Минск : БГЭУ, 2011. – 289 с.
11. **Аветисян, М. В.** Менеджмент : учеб. пособие / М. В. Аветисян, Л. В. Гайдаренко, В. А. Деева. – М. : Юриспруденция, 2012. – 240 с.
12. **Коробкин, А. З.** Механизм формирования и проявление социальной и экономической эффективности кооперативной торговли в условиях рынка : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. З. Коробкин. – Минск, 1998. – 107 с.
13. **Стороненко, М. Г.** Управление потребительской кооперацией в условиях устойчивого развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. Г. Стороненко. – Йошкар Ола, 2007. – 24 с.

Получено 20.04.2016 г.

Лебедева С.Н.,

доктор экономических наук, профессор, ректор Белорусского
торгово-экономического университета потребительской кооперации

Сныткова Н. А.,

кандидат экономических наук, доцент, первый проректор Белорусского
торгово-экономического университета потребительской кооперации

Грицкевич Т. Н.

специалист I категории отдела стратегического планирования и анализа
Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Использование «обратного» франчайзинга в кооперативной торговле Республики Беларусь 9

В статье рассматривается опыт одной из ведущих российских продуктовых розничных компаний по использованию «обратного» франчайзинга, изложены преимущества и недостатки данной модели развития бизнеса, а также возможные варианты ее использования в кооперативной торговле Республики Беларусь.

Ключевые слова: франчайзинг; франчайзер; франчайзи; паушальный взнос, роялти; продуктовый ритейл; кооперативная торговля.

Введение

Результаты деятельности потребительской кооперации за последние десятилетия свидетельствуют о снижении экономического потенциала системы на фоне развития других торговых структур. Она значительно потеряла свои позиции в товарообороте, производстве товаров, заготовительной деятельности. Удельный вес системы потребительской кооперации в розничном товарообороте Республики Беларусь за период с 1990 по 2014 год снизился с 33,5 до 9,1% [1, с.165]. Это является следствием не только усиления конкуренции на потребительском рынке, но и результатом проявления ряда негативных факторов, в числе которых уменьшение численности обслуживаемого населения, преимущественно сельского. Возникает необходимость поиска такой модели развития, которая помогла бы потребительской кооперации не только преодолеть влияние негативных факторов и сохранить свою конкурентоспособность на рынке, но и повысить ее.

В связи с этим интересен опыт российской компании-ритейлера «X5 Retail Group», владельца торговых сетей «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель», «Копейка» и др. Ее деятельность является ярким примером организации бизнеса с использованием франчайзинга.

В классическом понимании франчайзинг – это модель развития бизнеса, когда компания (франчайзер) предлагает партнеру (франчайзи) пользоваться своей торговой маркой и наработанными технологиями, поставляя ему товар, но взимая за это плату. Чаще всего это один предварительный платеж (паушальный взнос) плюс процент от оборота (роялти) [2].

Несмотря на то, что в продуктовом ритейле франчайзинг не очень популярен, компания «X5 Retail Group» достаточно успешно использовала эту модель. Однако в период кризиса в партнерских магазинах резко упали продажи – по сравнению с сопоставимыми собственными торговыми точками выручка у франчайзи была в два раза меньше. К снижению оборота привели, в том числе непрофессионализм товароведов, закупающих товар в недостаточном или избыточном количестве, и несоблюдение финансовой дисциплины владельцами магазинов. На собрании одного из комитетов по франчайзингу было решено использовать **модель «обратной» франшизы**. Терминология «прямой» и «обратный» франчайзинг была введена компанией «X5 Retail Group». Со временем она прижилась и стала применяться повсеместно [3]. Первый «обратный» франчайзи ритейлера «X5 Retail Group» появился летом 2011 года.

Если говорить о франчайзинге в розничной торговле продуктами питания, то здесь у компании «X5 Retail Group» нет конкурентов, ни одна розничная сеть не использует модель «обратного» франчайзинга. Данную схему на российском рынке ритейлер «X5 Retail Group» использует для своих сетей «Пятерочка» и «Перекресток». Соответственно, предложения этих сетей, пока не появятся серьезные конкуренты и альтернативы, будут пользоваться спросом и дальше.

Основное отличие «обратного» франчайзинга от обычного состоит в том, что обратный позволяет осуществлять **полный контроль чужой торговой точки**. Франчайзер передает франчайзи права пользования товарным знаком и комплекс исключительных прав на объект франчайзи, а

также поставляет полный ассортимент товаров по агентскому договору (за исключением алкоголя, который поставляется по договорам поставки с распределительного центра (РЦ) и от сторонних поставщиков).

Взаимоотношения между сторонами регламентируются двумя основными документами:

- договором коммерческой субконцессии (франчайзинга) по передаче прав на товарный знак и стандарты сети;

- агентским договором между торговым оператором и *франчайзи* (франчайзи в качестве агента от своего имени, но за счет торгового оператора совершает сделки по продаже 100% ассортимента товаров, получая за это агентское вознаграждение) [4].

«Обратная» франшиза ритейлера «X5 Retail Group» предполагает следующее [5]:

- Франчайзер по агентскому договору поставляет франчайзи с распределительного центра и от своих поставщиков до 90–92% ассортимента товаров (кроме алкоголя).

- Франчайзи управляет магазином, продает товар через свои кассы, перечисляя франчайзеру ежедневно 100% инкассированной выручки.

- Компания «X5 Retail Group» из перечисленных франчайзи средств выплачивает ему агентское вознаграждение в виде процентов от перечисленной суммы инкассации (13–17% от товарооборота магазина).

- Франчайзи расходует агентское вознаграждение на содержание магазина, оплату труда персонала, коммунальных расходов и прочих расходов и налогов, выплату роялти (3% в месяц) и использует оставшуюся часть как прибыль.

- Компания «X5 Retail Group» осуществляет сопровождение и контроль работы магазина.

К партнеру по франшизе предъявляются следующие общие требования:

- Наличие помещения в собственности или долгосрочной аренде, отвечающего всем стандартам X5 Retail Group по расположению (в спальных районах, местах активного автомобильного и пешеходного трафика, вблизи остановок общественного транспорта), планировке, необходимым электрическим мощностям.

- Обладание финансовыми ресурсами, необходимыми для покупки франшизы и открытия магазина.

В рамках «обратного» франчайзинга франчайзи передается следующее (на примере торгового магазина «Пятерочка») [5]:

- право пользования торговой маркой «Пятерочка» на объекте торговли;
- система бизнес-процессов функционирования магазина;
- система документации магазина «Пятерочка»;
- проект и планограмма магазина, схемы выкладки товаров, ассортиментная матрица;
- технологические решения по организации собственных производств в магазине;
- базы поставщиков оборудования и услуг;
- система компенсации, материальной и нематериальной мотивации персонала.

Также франчайзер проводит в интересах *франчайзи*:

- оценку состояния объекта, разработку технического проекта, смет на ремонт и оснащение;
- установку программного обеспечения магазина (включение в систему информатизации компании) и сопровождение работы системы информатизации;

- поставки товаров из распределительного центра и от своих поставщиков (100%-ный товарный кредит на все кроме алкоголя);

- обучение персонала на базе учебного центра и на местах специалистами компании;

- контроль работы магазина и сохранности товарно-материальных ценностей с привлечением специалистов компании.

Помощь оказывается *франчайзи* в следующих случаях:

- приобретение торгового и технологического оборудования;
- проведение ремонта и оснащения магазина силами подрядчиков;
- набор (аттестация) персонала для магазина;
- приобретение внешних и внутренних рекламных носителей, форменной одежды, расходных материалов и сырья у поставщиков и по ценам компании;

- заключение договоров поставки алкоголя на условиях компании;

- поиск и подбор арендаторов (субарендаторов) на свободные площади объекта.

Паушальный взнос включает оплату за:

- право использования бренда, а также дизайн-проект вывески и интерьера магазина;

- право использования технологии компании;

- обучение персонала магазина в учебном центре компании;
- установку современного программного обеспечения;
- прогноз товарооборота и срока окупаемости проекта;
- помощь в запуске – сотрудники компании помогут оформить первые заказы, организовать грамотную выкладку товара и т. д.;
- постоянный контроль со стороны регионального менеджера за всеми рабочими процессами магазина.

Средний срок заключения договора с *франчайзи* составляет порядка 7 лет. Если по истечении данного периода ни одна из сторон не заявит о прекращении договора, то он пролонгируется на тот же срок без взимания дополнительного паушального взноса [6].

На первый взгляд у схемы «прямого» и «обратного» франчайзинга компании «X5 Retail Group» много общего. Партнер платит паушальный взнос, получает права на использование торговой марки, открывает и оборудует магазин, набирает персонал. Но дальше работа строится по-разному.

Благодаря схеме «обратного» франчайзинга предприниматель существенно снижает первоначальные затраты на открытие магазина, так как не платит за товарный запас. Преимуществом является то, что предприниматель может не замораживать оборотные средства для закупки товара, не вкладывать крупные суммы в товары, ему удобнее получить продукты от торговой сети на реализацию. С другой стороны, *франчайзи* при такой схеме работы не имеет возможности влиять на ассортимент. Головная компания-франчайзер сама определяет ассортимент и выбирает, какие товары продавать.

С точки зрения операционной деятельности, *обратный франчайзинг* как форма работы очень удобен и для *франчайзи*, и для *франчайзера* – владельца бренда, который в итоге полностью контролирует партнерские магазины.

Помимо того, что выручка магазинов перечисляется головной компании, работа *франчайзи* контролируется посредством схем ведения бизнеса, в том числе с помощью программного обеспечения. Все торговые сети заставляют своих франчайзи пользоваться этими программами. Региональный менеджер, отслеживающий работу магазина в онлайн режиме, может проследить всю цепочку движения товара: от поставки в торговую точку до продажи. Вместе с тем, если говорить о *франчайзинге* в розничном сегменте, то основную прибыль здесь приносят не технологии, а на те объемы товара, которые продаются через торговую сеть.

По словам председателя правления потребительского общества «Мамоновское» (управляет четырьмя магазинами «Перекресток-экспресс» в Одинцовском районе Московской области) Ирины Крайнивой, после перехода на «обратную» франшизу выручка этих торговых точек за полгода увеличилась в два раза. «Мне очень удобно работать в этом формате. Я имею раскрученный бренд, плюс мне не нужно вкладывать деньги в товар – партнеры сами осуществляют его доставку. Если бы мы закупали товар у дистрибьюторов, то пришлось бы выставить цены на продукцию на 5–20% выше, чем сейчас», – перечисляет преимущества «обратного» франчайзинга Ирина Крайнива [7].

В контроле за наличностью в схеме «обратного» франчайзинга задействованы банки.

Однако развивать такое направление может не каждая сеть. Для этого у *франчайзера*, заинтересованного в максимальном сбыте своего товара, должна быть, прежде всего, своя сильная логистическая сеть, которая бы позволила избежать сбоев с поставками.

Недостатки «обратного» франчайзинга для партнеров есть, и довольно весомые. Так, «обратных» франчайзи ждет полнейшая несвобода в принятии управленческих решений. Для предприимчивых и креативных бизнесменов это может стать преградой в развитии компании.

Если у владельца магазина помещение не собственное, а в аренде, то ему вообще не выгоден обратный франчайзинг.

У франчайзи есть и другой риск – прекращение сотрудничества. Причем если обычный франчайзи в случае разрыва может просто сменить вывеску и начать работать под новым брендом, то «обратный» франчайзи попадет в более сложную ситуацию. Он фактически беспомощен, поскольку доверил «старшему партнеру» ведение всех операций и вряд ли способен самостоятельно управлять бизнесом. Модель «обратного» франчайзинга хороша в кризисное время, когда маленьким магазинам необходимо выживать. Но, если бизнес на подъеме и владелец готов брать на себя ответственность и риски, то подобная схема для него не выгодна.

Заключение

Таким образом, подводя итог, сложно сделать вывод, что для системы потребительской кооперации Республики Беларусь возможны три варианта использования «обратного» франчайзинга:

• *Первый вариант* – приобрести франшизу у российской компании «X5 Retail Group». Преимуществом будет являться приобретение ценного опыта организации бизнес-процессов в розничной торговле, образцов проектов и планogramм магазинов разных форматов, схем выкладки товаров, ассортиментных матриц, программного обеспечения автоматизации торговых процессов, базы поставщиков и др.

• *Второй вариант* – обратиться за приобретением франшизы к одной из торговых сетей Республики Беларусь, что в целом даст те же преимущества, однако подготовительный процесс может затянуться из-за отсутствия опыта такого партнерства в стране.

• В качестве *третьего варианта* можно предложить *внутрисистемный* вариант формирования единой сети магазинов на уровне региона или республики посредством механизма «*обратной*» франшизы, при котором создается региональная торговая организация с «чистым» расчетным счетом – *франчайзер*. Райпо выступают в роли *франчайзи*. Объекты недвижимости остаются в собственности райпо, но при этом торговля в магазинах производится по стандартизированным правилам, установленным региональной организацией, и райпо получают выгоду в виде агентского вознаграждения не менее чем на момент начала работы по франшизе. Возможен смешанный вариант формирования региональной сети, при котором часть объектов недвижимости передается в аренду, а часть присоединяется посредством «*обратной*» франшизы. Очень важно с позиции управляемости и постановки процессов во вновь образующейся региональной сетевой организации, чтобы как минимум первые 10 пилотных магазинов были переданы в аренду этой организации от районов. При этом в реализации данного проекта должны участвовать не только убыточные магазины, но и работающие в данный момент эффективно.

Список использованной литературы

1. **Розничная** и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск, 2015. – 229 с.

2. **Мамедова, Д.** Обратный франчайзинг – что было, а что реальность / Д. Мамедова // Портал Franshisa.ru [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://franshiza.ru/article/read/obratny_franchising/. – Дата доступа : 17.07.2015.

3. **Выгодна** ли франшиза? Преимущества обратного франчайзинга // X5 Retail Group. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fr.x5.ru/info/the-advantages-of-back-franchising/>. – Дата доступа : 17.07.2015.

4. **Обратный** франчайзинг // ООО «Экспрессритейл». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://www.x5-express.ru/how_to_become_a_partner/contact_franchise.php. – Дата доступа : 17.07.2015.

5. **Франшиза** продуктового магазина «Пятерочка» // Coolidea: журнал идей для бизнеса. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : <http://coolidea.ru/franchising/foodstore/pyatyorochka/>. – Дата доступа : 17.07.2015.

6. **Франчайзинг** на 5-ку // Arendator.ru/Legal services : спецпроект информационно-аналитического портала Arendator.ru. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : <http://legal.arendator.ru/interview/318/>. – Дата доступа : 24.07.2015.

7. **В плену** у колбасы // АО «Коммерсантъ». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/1891371>. – Дата доступа : 11.04.2016.

Получено 22.04.2016 г.

Коробкин А. З.,

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского
торгово-экономического университета потребительской кооперации

Современные подходы к экономической оценке доходности организаций потребительской кооперации..... 13

В предложенной статье представлены современные подходы к оценке доходности деятельности в организациях потребительской кооперации с розничной торговлей в качестве основного вида деятельности с учетом введения новых нормативных правовых актов по учету и составу доходов и расходов организаций. Также в статье предложены соотношения темпов роста показателей для эффективного развития организаций. Это, по нашему мнению, позволит выявить и определить резервы и направления роста доходов и соответственно увеличить прибыль и рентабельность в целом по организации, а также по отдельным видам деятельности.

Ключевые слова: доходы организации; потребительская кооперация; эффективность; система показателей; доходность; рентабельность.

Введение

Объем полученных организацией доходов в настоящее время играет первостепенную роль, так как от величины доходов напрямую зависит конечный финансовый результат ее деятельности, экономический рост, уровень жизни персонала. К экономическому анализу эффективности доходов в организациях сферы товарного обращения обращались практически все российские и белорусские ученые, исследующие проблемы экономического анализа. Среди них А. М. Фридман, Н. П. Писаренко, К. А. Раицкий, С. Н. Лебедева, Г. Г. Иванов, И. А. Бланк, А. А. Кудрявцев, Л. И. Кравченко, В. И. Иваницкий, Н. С. Шелег, Р. П. Валевиц, А. И. Гребнев и др. Однако отдельные аспекты, которым уделено внимание в статье, не нашли должного отражения в трудах вышеуказанных ученых, что делает ее актуальной. Поэтому целью статьи является освещение современных методических подходов к совершенствованию экономического анализа доходности деятельности организаций потребительской кооперации с розничной торговлей в качестве основного вида деятельности в рамках Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [1] и Концепции развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы [2].

Доходы формируют исходную финансовую базу деятельности организаций потребительской кооперации, являются источником покрытия всех их расходов и получения прибыли, а следовательно, источником простого и расширенного воспроизводства, материального стимулирования труда работников.

В современных условиях конкуренции экономическому анализу доходов организаций потребительской кооперации необходимо придавать особое значение, так как повышается роль доходов в более эффективном и конкурентоспособном развитии организации.

К сожалению, в последние годы имеет место негативная тенденция снижения уровня доходности основной отрасли деятельности потребительской кооперации – розничной торговли. Поэтому необходимо выработать реальные меры по увеличению доходности, в первую очередь, торговли, а также остальных отраслей и видов деятельности. Практическая значимость статьи, на наш взгляд, заключается в том, что ее материал послужит реальным инструментом специалистам финансово-аналитических служб и руководителям организаций для более экономически обоснованного анализа доходности и на этой основе выявления резервов ее увеличения.

В данной статье уточняются понятия «доходность организации» и «доходность торговли», а также предложены система показателей оценки доходности организаций потребительской кооперации с розничной торговлей в качестве основного вида деятельности и отдельные показатели доходности. Кроме этого, указаны подходы к определению средней стоимости оборотных средств розничной торговли в многоотраслевой организации в связи с отсутствием в действующей отчетности организаций значения показателя «оборотные средства розничной торговли».

Основной целью анализа доходов в организациях потребительской кооперации с розничной торговлей в качестве основного вида деятельности является оценка состояния доходности с точки зрения покрытия доходами расходов и образования прибыли, а также выявление упущенных возможностей и резервов роста доходов в отчетном периоде.

Современные условия развития экономических процессов предопределяют последовательность анализа доходов организаций потребительской кооперации, представленную на рисунке 1.



Рисунок 1 – Последовательность анализа доходов организаций потребительской кооперации

Оценка доходности является одним из важных этапов анализа доходов организаций потребительской кооперации.

Доходность организации представляет собой экономическую категорию, составляющую компоненту экономической эффективности, отражающую, с каким уровнем доходов используются экономические ресурсы организации и осуществляются ее расходы в целом, а также по отдельным видам деятельности.

В свою очередь, доходность торговли характеризуется тем, с каким уровнем доходов используются экономические ресурсы торговли и осуществляются расходы на реализацию товаров.

Таким образом, доходность организации характеризует эффективность ее деятельности по критериям экономической эффективности соотношения доходов с экономическими ресурсами и расходами, выраженными следующими коэффициентами:

$$\frac{\text{Доходы}}{\text{Расходы}} \rightarrow \max ;$$

$$\frac{\text{Доходы}}{\text{Экономические ресурсы}} \rightarrow \max .$$

Показатели доходности отражают, сколько доходов приносят экономические ресурсы и затраты организации в целом, ее конкретные отрасли и виды деятельности. Таким образом, оценка доходности предусматривает определение и расчет показателей эффективности деятельности организации, связанных с доходами.

Предлагаемая к использованию система показателей доходности организаций потребительской кооперации состоит из следующих подсистем, или групп показателей (рисунок 2).

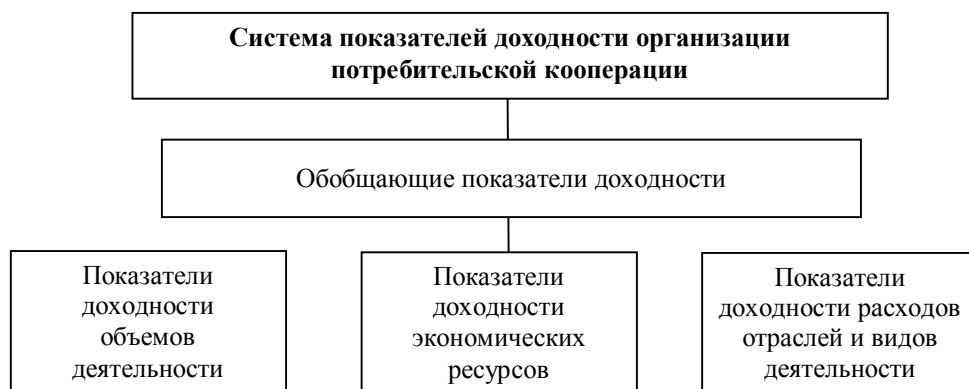


Рисунок 2 – Система показателей доходности организации потребительской кооперации

Вначале целесообразно рассмотреть показатели, на основании которых рассчитываются непосредственно показатели доходности, и формы отчетности, в которых они находятся. Остановимся на тех из них, которые не в полной мере охарактеризованы в настоящее время в экономической литературе.

В организациях многоотраслевой направленности с розничной торговлей в качестве основного вида деятельности, какими являются большинство организаций потребительской кооперации, доходность оценивается в целом по организации с помощью таких показателей, как совокупные доходы и совокупные расходы.

Для определения отдельных показателей доходности, в целом отражающих доходность организации (доходность экономических ресурсов, доходность имущества и др.), применяется показатель всех, или совокупных, доходов организации. Совокупные доходы организации представляют собой сумму доходов по текущей деятельности (выручка от реализации товаров (работ, услуг) и прочие доходы по текущей деятельности), доходов по инвестиционной и финансовой деятельности.

Считаем, что совокупные доходы можно охарактеризовать как всю, или валовую, выручку организации от всех видов деятельности, включающую выручку от реализации и прочие доходы. Категория «валовая выручка» присутствует в нормативном экономическом обороте Республики Беларусь. В соответствии со статьей 288 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь под валовой выручкой понимается сумма выручки, полученная за отчетный период организациями и индивидуальными предпринимателями, использующими упрощенную систему налогообложения, от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, и внереализационных доходов [3].

Выручка от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав определяется организациями исходя из поступлений за реализованные товары (работы, услуги), имущественные права в денежной и (или) натуральной формах.

К внереализационным доходам относятся доходы, включаемые в соответствии с законодательством в состав доходов от внереализационных операций при исчислении налога на прибыль и подоходного налога с физических лиц.

Согласно статье 128 Налогового кодекса Республики Беларусь внереализационными доходами являются доходы, полученные организацией при осуществлении своей деятельности и непосредственно не связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг) и имущественных прав [3].

В состав внереализационных доходов организации включаются:

- Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за пользование банком денежными средствами, находящимися на банковском счете.
- Суммы неустоек (штрафов, пени) и других видов санкций, полученных за нарушение условий договоров.

- Поступления в счет возмещения организации убытков, в том числе реального ущерба или вреда.
- Стоимость безвозмездно полученных товаров (работ, услуг), имущественных прав, иных активов, суммы безвозмездно полученных денежных средств.
- Суммы, полученные в погашение дебиторской задолженности после истечения сроков исковой давности, а также суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, невозможной (нереальной) для взыскания.
- Суммы кредиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности.
- Стоимость принятого к учету имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации.
- Плата, поступившая за участие в торгах (тендере).
- Положительная разница, возникающая между стоимостью имущества, полученного (переданного) в заем, и стоимостью имущества, переданного (полученного) при погашении этого займа.
- Доходы от операций по сдаче в аренду (финансовую аренду (лизинг)) имущества.
- Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, суммы денежных средств, использованных не по целевому назначению, которые получены в рамках иностранной безвозмездной помощи, международной технической помощи, целевого финансирования (за исключением бюджетных средств).
- Положительные курсовые разницы, возникающие при переоценке активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте.
- Положительные суммовые разницы, возникающие при погашении дебиторской или кредиторской задолженности, в том числе в связи с получением оплаты в сумме, превышающей сумму выручки и (или) внереализационных доходов.
- Другие доходы, полученные организацией при осуществлении своей деятельности и непосредственно не связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав.

По сути внереализационные доходы, отражаемые в налоговом учете, практически полностью соответствуют прочим доходам по текущей деятельности и доходам по инвестиционной и финансовой деятельности в бухгалтерском учете.

Полагаем, что для целей экономического анализа и диагностики деятельности организаций показатели «совокупные доходы» и «валовая выручка» можно применять в едином контексте.

Совокупные расходы представляют собой сумму расходов по текущей деятельности, расходов по инвестиционной и финансовой деятельности. Расходы по текущей деятельности включают в себя себестоимость реализованных товаров (работ, услуг), расходы на реализацию, управленческие расходы и прочие расходы по текущей деятельности.

Состав доходов и расходов организации определен Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 [4].

В таблицах 1 и 2 представлены слагаемые для расчета показателей доходности, источники информации, система показателей доходности и алгоритм их расчета.

Таблица 1 – Слагаемые показателей доходности организации и источники информации

Слагаемые показателей доходности	Источники информации, порядок определения показателей
1. Прибыль до налогообложения	Отчет о прибылях и убытках (стр. 150, колонка 3)
2. Прибыль от реализации в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 37000, колонка 1)
3. Расходы на оплату труда	Форма № 6-Т «Отчет о составе фонда заработной платы и прочих выплат» (сумма строк 06 и 13, колонка 1)
4. Расходы на оплату труда в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 22000, колонка 1)
5. Чистая продукция	Сумма строк 1 и 3 данной таблицы
6. Чистая продукция розничной торговли	Сумма строк 2 и 4 данной таблицы
7. Выручка от реализации	Отчет о прибылях и убытках (стр. 010, колонка 3)
8. Розничный товароборот	Форма 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 01, колонка 1)

Продолжение таблицы 1

Слагаемые показателей доходности	Источники информации, порядок определения показателей
9. Оптовый товарооборот	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 40000, колонка 1)
10. Товарооборот общественного питания	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 43000, колонка 1)
11. Оборот по реализации в заготовительной отрасли	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 30000, колонка 1)
12. Выручка от реализации произведенной продукции	Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах (стр. 310, колонка 1)
13. Выручка от реализации в других отраслях	Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах (стр. 410, колонка 1)
14. Валовой товарооборот	Сумма строк 8–11 данной таблицы
15. Совокупные доходы (валовая выручка)	Сумма строк 16, 21, 22 данной таблицы
16. Доходы по текущей деятельности	Отчет о прибылях и убытках (стр. 010 + стр. 070, колонка 3)
17. Валовой доход от реализации в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 1)
18. Валовой доход от реализации в оптовой торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 2)
19. Валовой доход общественного питания	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 4)
20. Валовой доход заготовительной отрасли	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 5)
21. Доходы по инвестиционной деятельности	Отчет о прибылях и убытках (стр. 100, колонка 3)
22. Доходы по финансовой деятельности	Отчет о прибылях и убытках (стр. 120, колонка 3)
23. Фонд заработной платы	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (стр. 02, колонка 2)
24. Фонд заработной платы работников торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
25. Средняя стоимость имущества организации	Бухгалтерский баланс (стр. 300, среднее арифметическое колонок 3 и 4)
26. Средняя стоимость имущества торговли	Сумма строк 28 и 30 данной таблицы
27. Средняя стоимость основных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 110, среднее арифметическое колонок 3 и 4)
28. Средняя стоимость основных средств торговли	Стр. 160 формы статистической отчетности № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (среднее арифметическое колонок 1 и 7)
29. Средняя стоимость оборотных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 290, среднее арифметическое колонок 3 и 4)
30. Средняя стоимость оборотных средств розничной торговли	Форма № 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» за отчетный и предшествующий годы (стр. 05, среднее арифметическое колонки 1 + [(стр. 290 – стр. 210 баланса) · доля розничного товарооборота в валовой выручке : 100]). Валовая выручка (стр. 15 данной таблицы)
31. Средняя стоимость собственных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 490, среднее арифметическое колонок 3 и 4)
32. Средняя стоимость собственных средств торговли	Стр. 28 + (стр. 30 данной таблицы · доля собственных средств в оплате товаров : 100)
33. Стоимость экономических ресурсов	Сумма строк 23, 27, 29 данной таблицы
34. Стоимость экономических ресурсов розничной торговли	Сумма строк 24, 26, 28 данной таблицы
35. Совокупные расходы организации	Отчет о прибылях и убытках (стр. 020 + стр. 040 + стр. 050 + стр. 080 + стр. 110 + стр. 130, колонка 3)
36. Расходы по текущей деятельности	Отчет о прибылях и убытках (стр. 020 + стр. 040 + стр. 050 + стр. 080, колонка 3)
37. Расходы на реализацию в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 35000, колонка 1)
38. Расходы на реализацию в оптовой торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 35000, колонка 2)

Окончание таблицы 1

Слагаемые показателей доходности	Источники информации, порядок определения показателей
39. Расходы на реализацию в общественном питании	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 35000, колонка 4)
40. Расходы на реализацию в заготовительной отрасли	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 35000, колонка 5)
41. Себестоимость реализованной продукции	Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах (стр. 340, колонка 1)
42. Себестоимость продукции в других отраслях (видах деятельности)	Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах (стр. 430, колонка 3)
43. Расходы по инвестиционной деятельности	Отчет о прибылях и убытках (стр. 110, колонка 3)
44. Расходы по финансовой деятельности	Отчет о прибылях и убытках (стр. 130, колонка 3)

Таблица 2 – Система показателей доходности организации потребительской кооперации

Показатели	Порядок расчета	Алгоритм расчета (строки указаны из таблицы 1)
1. Обобщающие показатели доходности		
1.1. Доходность экономических ресурсов:		
1.1.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 33}}$
1.1.2. По доходам от текущей деятельности	$\frac{\text{Доходы по текущей деятельности}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 33}}$
1.1.3. По чистой продукции	$\frac{\text{Чистая продукция}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 33}}$
1.2. Доходность текущих расходов:		
1.2.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы}}{\text{Совокупные расходы}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 35}}$
1.2.2. По доходам от текущей деятельности	$\frac{\text{Доход по текущей деятельности}}{\text{Расходы по текущей деятельности}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 36}}$
1.2.3. По чистой продукции	$\frac{\text{Чистая продукция}}{\text{Совокупные расходы организации}}$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 35}}$
1.3. Доля доходов по текущей деятельности в совокупных доходах	$\frac{\text{Доходы по текущей деятельности}}{\text{Совокупные расходы}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 15}} \cdot 100\%$
1.4. Доля доходов по инвестиционной деятельности в совокупных доходах	$\frac{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}}{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 21}}{\text{Стр. 15}} \cdot 100\%$
1.5. Доля доходов по финансовой деятельности в совокупных доходах	$\frac{\text{Доходы по финансовой деятельности}}{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 22}}{\text{Стр. 15}} \cdot 100\%$
2. Показатели доходности объемов деятельности организации		
2.1. Доходность розничной торговли	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Розничный товароборот}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 8}}$
2.2. Доходность оптовой торговли	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товароборот}}$	$\frac{\text{Стр. 18}}{\text{Стр. 9}}$
2.3. Доходность общественного питания	$\frac{\text{Валовой доход общественного питания}}{\text{Товароборот общественного питания}}$	$\frac{\text{Стр. 19}}{\text{Стр. 10}}$
2.4. Доходность заготовительной отрасли	$\frac{\text{Валовой доход заготовительной отрасли}}{\text{Оборот по реализации в заготовительной отрасли}}$	$\frac{\text{Стр. 20}}{\text{Стр. 11}}$

Продолжение таблицы 2

Показатели	Порядок расчета	Алгоритм расчета (строки указаны из таблицы 1)
3. Показатели доходности экономических ресурсов		
3.1. Доходность трудовых ресурсов: 3.1.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Фонд заработной платы}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 23}}$
3.1.2. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 24}}$
3.1.3. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 24}}$
3.2. Доходность имущества: 3.2.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Средняя стоимость имущества организации}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 25}}$
3.2.2. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость имущества торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 26}}$
3.2.3. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость имущества торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 26}}$
3.3. Доходность основных средств: 3.3.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 27}}$
3.3.2. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость основных средств торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 28}}$
3.3.3. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость основных средств торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 28}}$
3.4. Доходность оборотных средств: 3.4.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 29}}$
3.4.2. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 30}}$
3.4.3. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 30}}$
3.5. Доходность собственных средств, рассчитанная: 3.5.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Средняя стоимость собственных средств}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 31}}$
3.5.2. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость собственных средств торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 32}}$
3.5.3. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость собственных средств торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 32}}$
3.6. Доходность экономических ресурсов: 3.6.1. По совокупным доходам	$\frac{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 15}}{\text{Стр. 33}}$
3.6.2. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 34}}$
3.6.3. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 34}}$

Окончание таблицы 2

Показатели	Порядок расчета	Алгоритм расчета (строки указаны из таблицы 1)
4. Показатели доходности расходов отраслей и видов деятельности		
4.1. Доходность расходов торговли, рассчитанная:		
4.1.1. По валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Расходы на реализацию в торговле}}$	$\frac{\text{Стр. 17} + \text{стр. 18}}{\text{Стр. 37} + \text{стр. 38}}$
4.1.2. По чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Расходы на реализацию в торговле}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 37} + \text{стр. 38}}$
4.2. Доходность расходов на реализацию в розничной торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Расходы на реализацию товаров в розничной торговле}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 37}}$
4.3. Доходность расходов на реализацию в оптовой торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}}{\text{Расходы на реализацию товаров в оптовой торговле}}$	$\frac{\text{Стр. 18}}{\text{Стр. 38}}$
4.4. Доходность расходов в общественном питании	$\frac{\text{Валовой доход общественного питания}}{\text{Расходы на реализацию товаров в общественном питании}}$	$\frac{\text{Стр. 19}}{\text{Стр. 39}}$
4.5. Доходность расходов на реализацию в заготовительной отрасли	$\frac{\text{Валовой доход заготовительной отрасли}}{\text{Расходы на реализацию товаров в заготовительной отрасли}}$	$\frac{\text{Стр. 20}}{\text{Стр. 40}}$
4.6. Доходность расходов в промышленности	$\frac{\text{Выручка от реализации произведенной продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 41}}$
4.7. Доходность расходов в других отраслях	$\frac{\text{Выручка от реализации в других отраслях}}{\text{Себестоимость продукции в других отраслях}}$	$\frac{\text{Стр. 13}}{\text{Стр. 42}}$
4.8. Доходность расходов по инвестиционной деятельности	$\frac{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}}{\text{Расходы по инвестиционной деятельности}}$	$\frac{\text{Стр. 21}}{\text{Стр. 43}}$
4.9. Доходность расходов по финансовой деятельности	$\frac{\text{Доходы по финансовой деятельности}}{\text{Расходы по финансовой деятельности}}$	$\frac{\text{Стр. 22}}{\text{Стр. 44}}$

Кроме предложенных показателей доходности для совершенствования оценки эффективности коммерческой и маркетинговой деятельности организаций потребительской кооперации целесообразно рассчитывать прогнозные показатели уровня доходов по отдельным торговым сделкам и уровня доходов по реализации отдельных товарных групп.

Уровень доходов по торговой сделке исчисляется по следующей формуле:

$$Дтс = \frac{ВДрп}{Орп} \cdot 100,$$

где $Дтс$ – уровень доходов по торговой сделке, %;

$ВДрп$ – валовой доход от реализации партии товара, млн р.;

$Орп$ – оборот по реализации партии товара, млн р.

Уровень доходов по реализации отдельных товарных групп исчисляется по следующей формуле:

$$Дтг = \frac{ВДтг}{Отг} \cdot 100,$$

где $Дтг$ – уровень валового дохода по реализации отдельной товарной группы, %;

$ВДтг$ – валовой доход от реализации товарной группы, млн р.;

$Отг$ – оборот по реализации товарной группы, млн р.

Изучение показателей доходности необходимо проводить в динамике за ряд лет, а также в сравнении с показателями других организаций потребительской кооперации и среднеотраслевыми показателями.

Для эффективного развития организации в целом, конкретного вида ее деятельности темпы роста доходов должны быть ниже темпов роста прибыли и превышать темпы роста товарооборота, экономических ресурсов и расходов. Для этого должны выполняться следующие соотношения:

- в целом по организации:

$$T_{пн} > T_{сд} > T_{эр} \geq T_{ср};$$

- по текущей деятельности:

$$T_{птд} > T_{дтд} > T_{эр} \geq T_{ртд};$$

- по отраслям торговли, общественного питания, заготовок:

$$T_{пр} > T_{вд} > T_{т} > T_{эро} \geq T_{рр},$$

где $T_{пн}$ – темп роста прибыли до налогообложения, или от реализации, %;

$T_{сд}$ – темп роста совокупных доходов, %;

$T_{эр}$ – темп роста всех экономических ресурсов организации, %;

$T_{ср}$ – темп роста совокупных расходов, %;

$T_{птд}$ – темп роста прибыли по текущей деятельности, %;

$T_{дтд}$ – темп роста доходов по текущей деятельности, %;

$T_{ртд}$ – темп роста расходов по текущей деятельности, %;

$T_{пр}$ – темп роста прибыли от реализации в отрасли, %;

$T_{вд}$ – темп роста валовых доходов отрасли, %;

$T_{т}$ – темп роста товарооборота (выручки) отрасли, %;

$T_{эро}$ – темп роста экономических ресурсов отрасли, %;

$T_{рр}$ – темп роста расходов на реализацию в отрасли, %.

Более быстрый рост товарооборота по сравнению с валовыми доходами ведет к снижению их уровня. Превышение темпа роста доходов по сравнению с темпом роста расходов ведет к росту доходности расходов. Рост доходности от использования экономических ресурсов произойдет в случае, если рост доходов будет опережать рост экономических ресурсов. Опережающий темп роста доходов над расходами ведет к увеличению доходности затрат.

Заключение

В статье освещены методические подходы к оценке доходности организаций потребительской кооперации с розничной торговлей в качестве основного вида деятельности. В теоретической части статьи дано понятие доходности как экономической категории, определены ее критерии. Предложена к использованию система показателей оценки доходности организаций потребительской кооперации, состоящая из четырех подсистем. Отражена методика расчета показателей эффективности доходов и представлены источники информации для их расчета. Это, несомненно, будет способствовать улучшению качества работы специалистов учетно-аналитических служб организаций потребительской кооперации по оценке и прогнозированию доходов.

Таким образом, применение предложенных подходов позволит повысить уровень аналитической работы в организациях потребительской кооперации, выявить неиспользованные резервы увеличения доходов, тем самым улучшив их финансовое состояние и конкурентные позиции на рынке.

Список использованной литературы

1. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. **Концепция** развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы : утв. постановлением Правления Белкоопсоюза от 29 февр. 2016 г. № 47. – Минск : Белкоопсоюз, 2016.

3. **Налоговый** кодекс Республики Беларусь. Особенная часть (в ред. от 30 дек. 2015 г. № 343-3) : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 11 дек. 2009 г. ; одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 18 дек. 2009 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.

4. **Инструкция** по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102 (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

5. **Об установлении** форм бухгалтерской отчетности, утверждении инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 г. № 111 (с изм. и доп.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

6. **Об утверждении** Методических рекомендаций по составу и бухгалтерскому учету издержек обращения : постановление Правления Белкоопсоюза 9 февр. 2011 г. № 36. – Минск : Белкоопсоюз, 2011.

Получено 18.02.2016 г.

Эффективность и конкурентоспособность

Бык В. Ф.,

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Логистические центры как фактор повышения эффективности товародвижения в логистических цепях 23

В статье анализируется уровень развития логистического сервиса в Беларуси, состояние реализации Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, показана роль оптово-логистических центров в повышении эффективности товародвижения в стране и системе потребительской кооперации. С учетом выявленных тенденций и зарубежного опыта обобщены направления логистического управления потоковыми процессами.

Ключевые слова: логистическая система; логистический центр; оптово-логистический центр; индекс логистической активности; товарно-материальный поток.

Введение

Опыт стран с развитой экономикой свидетельствует, что наибольшая эффективность как на микро-, так и на макроэкономическом уровне обеспечивает интегрированное логистическое обслуживание, при котором логистические компании (провайдеры, операторы) оказывают в комплексе разнообразные логистические услуги по продвижению и обслуживанию товарно-материальных потоков. Комплекс инфраструктурных объектов, расположенных на локальной территории, где реализуется интеграция и координация, в основном операционной логистической деятельности, получил за рубежом название «логистический центр». В Республике Беларусь создание эффективной логистической инфраструктуры является также одной из приоритетных государственных задач.

Беларусь – страна транзитная, поскольку находится на перекрестке основных транспортных маршрутов из Западной Европы в Россию и от Черноморского побережья в страны Балтии. Территорию Республики Беларусь пересекают два транспортных коридора, определенные по международной классификации под номером II (Запад–Восток) – «Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород» и под номером IX (Север–Юг) – «Хельсинки – С.-Петербург / Москва – Киев – Кишинев» с ответвлением IXB – «Калининград/Клайпеда – Вильнюс – Минск – Киев – Кишинев», что отражено на рисунке.

Международный опыт убеждает, что использование логистики позволяет существенно сократить временной интервал между приобретением сырья и полуфабрикатов и поставкой готового продукта потребителю, способствует резкому уменьшению материальных запасов, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса. С использованием современного логистического управления потоковыми процессами можно экономить до 15–20% совокупных издержек по производству и доведению товаров до потребителей. Сокращение логистических издержек

на 1% эквивалентно увеличению объема продаж на 10%. Логистика представляет собой один из наиболее динамичных и важных секторов экономики развитых стран, на который приходится около 10% ВВП [1].



Условные обозначения:

-  Берлин — Варшава — Минск — Москва — Нижний Новгород;
-  Хельсинки — С.-Петербург/Москва — Киев — Кишинев;
-  Калининград/Клайпеда — Вильнюс — Минск — Киев — Кишинев

Европейские транспортные коридоры II и IX с ответвлением IX В, пересекающие Республику Беларусь

По данным Всемирного банка, по уровню развития логистической отрасли Республика Беларусь в 2011 году занимала 110 строчку из 155 стран; Россия по индексу логистики находилась на 94 месте; первые пять мест в рейтинге занимали Германия, Сингапур, Швейцария, Нидерланды, Люксембург [2].

По оценкам Всемирного банка на основе индекса эффективности логистики LPI, в рейтинге среди 150 стран в 2012 году Беларусь заняла 91 место, Россия – 95, Казахстан – 86. По шести субиндексам LPI (по состоянию на 2012 год) Республика Беларусь занимает следующие позиции: таможня – 121 место, качество логистической инфраструктуры – 65, международные перевозки – 107, качество и компетентность – 89, отслеживание прохождения грузов – 98, своевременность поставок – 114 [3].

Всемирный банк совместно с Международной финансовой корпорацией составил рейтинг стран Таможенного союза по степени благоприятности условий ведения бизнеса (на развитие рынка логистики условия ведения бизнеса оказывают непосредственное влияние). По состоянию на 2008, 2011, 2013 годы места стран в рейтинге «Doing Business» («Ведение бизнеса»), включающем 185 стран, распределились следующим образом: Беларусь – 110, 68, 58; Россия – 106, 123, 112; Казахстан – 71, 59, 49.

Анализируя эти данные, можно отметить, что все страны Таможенного союза улучшили условия ведения бизнеса. Однако наиболее благоприятные условия ведения бизнеса (в том числе и в логистической отрасли) в Казахстане, который на 63 позиции обошел Россию, на 9 позиций – Беларусь. Беларусь, улучшив свой рейтинг в 2013 году по сравнению с 2011 годом на 10 позиций, создала довольно благоприятные условия для ведения бизнеса.

Рейтинг стран по индексу LPI (данные Всемирного банка) за 2007–2014 годы показывает, что несмотря на повышение показателя LPI рейтинг Беларуси в мировом зачете ухудшается (таблица 1). В 2014 году Беларусь опустилась с 74 на 99 позицию. Это объясняется тем, что другие страны развивали свои логистические системы еще более быстрыми темпами. В 2014 году Россия заняла 90-е место в рейтинге, Казахстан – 88-е, Литва – 46-е, Латвия – 36-е, Польша – 31-е.

Из приведенных данных в таблице 1 становится ясно, что по развитию логистики мы серьезно отстаем от ведущих стран и стран-соседей. Поэтому возникла острая необходимость реструктурировать логистическую систему Беларуси и превратить ее в современную, динамичную, интегрированную с европейскими и другими государствами.

Таблица 1 – Индекс эффективности логистики (LPI) стран по данным Всемирного банка

Страна	2007 год	2010 год	2012 год	2014 год	Изменение позиции с 2007 по 2014 год
Беларусь	74	Нет данных	91	99	-25
Украина	73	1–2	66	61	12
Россия	99	94	95	90	9
Литва	58	45	58	46	12
Латвия	42	37	76	36	6
Польша	40	30	30	31	9

Для улучшения позиций Беларуси в рейтинге Всемирного банка по индексу развития логистики необходимо создание современной логистической инфраструктуры и, прежде всего, транспортно-логистических центров вдоль основных транспортных коридоров.

В целях содействия этому процессу в Республике Беларусь с 1 января 2011 года введены в действие новые государственные стандарты: СТБ 2047-2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения» [4]; СТБ 2046-2010 «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию» [5]; СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации» (устанавливает виды логистических услуг, категории исполнителей логистических услуг, общие требования, предъявляемые к исполнителям логистических услуг, и процедуру проведения работ по их сертификации); а с 1 июля 2014 года введен стандарт СТБ 2345-2013 «Логистическая деятельность. Требования к профессиональной компетентности персонала исполнителей логистических услуг и процедура сертификации» (устанавливает требования к знаниям, навыкам и умениям персонала операционного, высшего и стратегического уровней менеджмента и процедуру его сертификации).

В соответствии со стандартом СТБ 2047-2010 транспортно-логистический центр – это логистический центр, предназначенный для оказания комплекса транспортно-экспедиционных услуг при перевозке грузов, а также сопутствующих услуг участникам транспортно-логистической деятельности. К основным характеристикам технического оснащения транспортно-логистического центра относятся: наличие автоматизированных систем складского учета товарно-материальных ценностей; возможность многоярусного стеллажного хранения грузов (при осуществлении складских операций с грузами, позволяющими производить такое хранение); наличие современных средств механизации погрузочно-разгрузочных работ и транспортно-складских операций по переработке грузов; расположение на территории транспортно-логистического центра структурных подразделений Государственного таможенного комитета Республики Беларусь; наличие подъездных путей одного или нескольких видов транспорта; наличие крытых складских помещений; охраняемая территория для парковки и стоянки автопоездов; наличие помещений для административно-делового центра. На территории транспортно-логистического центра могут располагаться торгово-деловые центры, склады временного хранения, склады общего пользования, таможенные и товарные склады, станции технического обслуживания и автотранспортных средств, автозаправочные станции, автомойки, объекты оптовой и розничной торговли, страховые компании, банки и их филиалы, гостиничные комплексы и предприятия общественного питания.

В целях развития и модернизации современной логистической инфраструктуры в Беларуси принята Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года [6]. Указанная программа предусматривает создание 26 транспортно-логистических центров, в том числе 20 центров планируется построить на II и IX панъевропейских транспортных коридорах. Для совершенствования организации внешнеторговых и транзитных грузопотоков предусмотрено размещение региональных транспортно-логистических центров общего пользования, в первую очередь в свободных экономических зонах «Минск», «Брест», «Витебск», «Гомель-Ратон», «Гродноинвест», «Могилев». В программе, кроме транспортно-логистических центров, предусмотрено создание и других структурных элементов логистической инфраструктуры страны: оптово-логистических (торговые) и многофункциональных логистических центров. Разновидностью логистических центров являются многофункциональные логистические комплексы, которые включают также торгово-деловой, административно-деловой и выставочный центры.

Всего планируемый объем инвестиций в создание логистической инфраструктуры может составить более 1 млрд долл. США. Общая площадь запланированных к строительству до 2015 года складских помещений класса А в логистических центрах всех направлений и уровней может достичь более 700 тыс. м².

Для целей нашего исследования более подробно рассмотрим оптово-логистический центр, логистический центр, специализирующийся на оптовых партиях потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения и предназначенный для оказания расширенного перечня услуг по их подготовке к реализации через систему розничной торговли.

Субъекты предпринимательской деятельности, оказывающие логистические услуги в принадлежащих им транспортно- или оптово-логистических центрах, должны соблюдать следующие специальные требования к осуществлению логистической деятельности в транспортно- и оптово-логистических центрах: соответствие процесса оказания логистических услуг требованиям нормативных правовых актов в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения, охраны окружающей среды, пожарной безопасности и охраны труда; комплексность оказания услуг; наличие стратегии развития субъекта предпринимательской деятельности, предусматривающей применение логистической концепции организации управления деятельностью; использование автоматизированных систем складского учета товарно-материальных ценностей; сбор в электронном виде данных о движении материальных потоков; наличие у лица, ответственного за осуществление логистической деятельности, соответствующего высшего образования или диплома о переподготовке на уровне высшего образования, подтверждающего освоение содержания образовательной программы переподготовки руководящих работников и специалистов, имеющих высшее образование, по специальности «Логистика», или высшего образования и свидетельства о повышении квалификации, подтверждающего освоение содержания образовательной программы повышения квалификации руководящих работников и специалистов по соответствующему профилю образования.

Кроме того, названными субъектами должны выполняться следующие требования к транспортно- и оптово-логистическим центрам:

- соответствие имущественного комплекса требованиям национальных технических нормативных правовых актов;
- наличие средств механизации для осуществления погрузочно-разгрузочных работ и транспортно-складских операций;
- наличие подъездных путей для одного или нескольких видов транспорта; наличие складов не ниже класса В общей площадью не менее 1 000 м²;
- наличие охраняемой территории для парковки автомобильных грузовых транспортных средств;
- наличие зоны для выполнения погрузочно-разгрузочных работ;
- наличие видеонаблюдения.

Цель создания оптово-логистических центров – повышение эффективности оптовой торговли за счет ускорения оборачиваемости товаров, снижения затрат на товаропродвижение, повышения качества обслуживания.

В отличие от организаций, выполняющих функции складирования и хранения товаров, основной функцией оптово-логистических центров является обработка товарных потоков, связанная с разукрупнением и укрупнением партий товаров, их комплектованием, формированием и расформированием по направлениям перевозки, с упаковкой и пакетированием, маркировкой товаров, выполнением комплекса сервисных услуг.

Спецификой оптово-логистического центра является предоставление расширенного объема услуг. В этих целях на территории центра могут размещаться торговые, транспортные и логистические организации, реализовываться программы по кооперации, направленные на улучшение качественных показателей и повышение конкурентоспособности.

Целесообразность создания оптово-логистических центров обусловлена их высокой эффективностью, достигаемой за счет выполнения комплекса услуг по обработке товаропотоков.

К числу общеэкономических факторов, определяющих динамику спроса на услуги оптово-логистических центров, относятся:

- Увеличение доходов населения и, как следствие, рост потребительского спроса на качественные и конкурентоспособные отечественные, а также импортные товары и соответственно рост объемов розничной торговли. При этом торговые сети начинают осваивать регионы и их доля в структуре объемов розничной торговли постоянно увеличивается. В тех областных центрах, где более быстрыми темпами развиваются торговые сети, целесообразно создавать оптово-логистические центры.

- Развитие белорусских промышленных организаций также требует создания современной складской и логистической инфраструктуры на территории Беларуси.

- Рост объемов внешней торговли.

Создание оптово-логистических центров также будет стимулировать рост объемов продаж белорусских товаров за счет улучшения условий их поставок внутри страны и на экспорт. Кроме того, повысится привлекательность Беларуси для товарных потоков, бизнеса и инвестиций за счет снижения транспортно-логистических издержек и рисков на ее территории. Как следствие, увеличится экспорт услуг.

Значителен мультипликативный эффект в смежных отраслях экономики, выражающийся в сокращении транспортных затрат, развитии машиностроительного комплекса страны и, в частности, производства продукции для складского хозяйства. Кроме того, создание центров на основе крупных оптовых организаций может способствовать укреплению их позиций и стать одним из приоритетных направлений кардинального повышения эффективности оптовой торговли.

Основными функциями оптово-логистических центров являются:

- формирование на внутреннем рынке оптового торгового звена потребительскими товарами и продукцией производственно-технического назначения отечественного производства, а также импортируемой в республику;
- поставка и обработка оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства;
- оптимизация схем внутреннего и транзитного товародвижения на основе анализа сложившихся внутренних и внешних товаропотоков республики;
- модернизация складской инфраструктуры подведомственных торговых организаций, в том числе за счет нового строительства, повышения уровня автоматизации и механизации погрузочно-разгрузочных и складских операций;
- разработка и внедрение программных продуктов, обеспечивающих автоматизацию складского учета и подготовку товарно-транспортных документов и их передачу в электронном виде;
- создание условий для привлечения транзитных грузопотоков в республику;
- повышение качества обслуживания клиентов при реализации товаров, работ, логистических услуг;
- оптимизация торгово-технологических и складских операций с целью снижения эксплуатационных издержек;
- оптимизация транспортных потоков, что позволяет повысить эффективность использования транспорта;
- контроль качества товаров, поддержание соответствия (сертификация);
- создание условий для подготовки и повышения квалификации специалистов в области логистики.

Стратегия развития оптово-логистических центров должна быть четко ориентирована на запросы потребителей и базироваться на определении круга потенциальных клиентов.

Основными потребителями услуг оптово-логистических центров должны стать организации розничной торговли, включая торговые сети; промышленные организации – производители товаров; дистрибьюторы товаров; логистические компании (транспортно-экспедиторские компании); складские операторы.

Оптово-логистические центры предполагается формировать по территориальному принципу с возможностью их специализации по видам товаров и грузопотоков. Планируется создание двух типов таких оптовых структур – республиканские и региональные. Республиканские оптово-логистические центры с центральным офисом и складом в г. Минске и филиалами в регионах обеспечивают поставку товаров по запросам потребителей во всех регионах. Такие оптово-логистические центры имеют большие перспективы в оптовой торговле строительными материалами, продукцией деревообработки и химии, одеждой, обувью, трикотажем, электробытовой техникой, хозяйственными товарами, а также продуктами питания. Региональные центры оптовой торговли обеспечивают поставку товаров организациям области.

Выбор места расположения оптово-логистических центров определяется также их близостью к крупнейшим автомобильным и железнодорожным трассам, на направлениях движения основных товаро- и грузопотоков, следующих по территории республики. Кроме того, оптово-логистические центры, являясь связующим звеном между товаропроизводителем и товаропотребителем, должны быть приближены как к тем, так и к другим. Учитывая компактность территории республики, а также сложившиеся направления товаропотоков, в ближайшей перспективе целесообразно размещать оптово-логистические центры в тех же регионах, где будут расположены транспортно-логистические центры. Оптово-логистические центры, которые разместятся в городах Бресте и

Минске, находятся в непосредственной близости от автомобильных и железных дорог II Критского коридора (Берлин – Брест – Минск – Москва – Нижний Новгород) с наибольшей интенсивностью движения по стране; оптово-логистические центры городов Витебска, Орши, Могилева и Гомеля – вблизи IX Критского коридора (Хельсинки – С.-Петербург – Витебск – Гомель – Киев (Одесса) – Бухарест). Кроме того, города, в которых планируется разместить оптово-логистические центры, находятся на пересечении автомобильных магистралей республиканского значения.

Реализация стратегии формирования оптово-логистической сети в Республике Беларусь предполагает также развитие действующих оптовых организаций путем модернизации их материальной базы на основе реконструкции зданий и сооружений, модернизации технологического оборудования, повышения уровня механизации складских операций, внедрения современных информационных технологий и принципов логистики в области управления товарными потоками, расширения перечня оказываемых оптовыми организациями логистических услуг, востребованных на внутреннем и внешнем рынках республики.

Предусмотрен и такой вариант использования имеющейся инфраструктуры, как включение республиканскими органами государственного управления, прежде всего Министерством транспорта, Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь, а также свободными экономическими зонами объектов складской инфраструктуры ГО «Белресурсы», Министерства торговли Республики Беларусь, Белкоопсоюза, облисполкомов, Минского горисполкома в создаваемые ими логистические центры в качестве составных частей (элементов).

Республиканские и региональные оптово-логистические центры могут быть использованы также для хранения и переработки товаров внешней торговли Республики Беларусь, главным образом импортной продукции потребительского назначения. Совокупный удельный вес городов, в которых будут располагаться оптово-логистические центры, в физическом объеме импорта республики составляет 58,5%, экспорта – 12,5%. При этом наибольшие объемы импортных поставок приходятся на города Минск (32% импорта республики) и Брест (8,6%).

Программой предусматривалось, что на основе оптовых баз Белкоопсоюза будут также сформированы оптово-логистические центры торговли потребительскими товарами. В соответствии с Программой развития оптовой торговли в системе потребительской кооперации определена схема товародвижения и товаропроводящая сеть через 15 оптовых организаций, складская площадь которых составляет 200 тыс. м², в том числе 2 республиканские базы (частные унитарные предприятия «Белкоопторг» и «Белкоопвнешторг») и 13 областных баз, которые удовлетворяют потребность системы потребкооперации и являются оптово-логистическими центрами.

Создание оптово-логистических центров позволит обеспечить интенсивный рост материальной базы на основе реконструкции зданий и сооружений, модернизации технологического оборудования, повышения уровня механизации складских операций, внедрения современных информационных технологий и принципов логистики в области управления товарными потоками, расширить перечень логистических услуг, востребованных на внутреннем и внешнем рынках республики.

Согласно данным статистической отчетности по состоянию на 1 января 2013 года в Беларуси действуют 644 транспортно-экспедиционных и логистических предприятия, в том числе введены в эксплуатацию и функционируют 11 логистических центров, среди которых «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «БЛТ-Логистик», «Озерцо-Логистик», «БелВингесЛогистик», «ШАТЭ-М плюс», «Двадцать четыре», «Белмагистральавтотранс», «Брествнештранс», «Минск-Кристалл», «ИнтерСтройПорталПлюс» [1] и 280 индивидуальных предпринимателей [7].

Белорусский республиканский союз потребительских обществ (Белкоопсоюз) – крупнейшая общественно-массовая организация, которая объединяет около 700 тыс. членов-пайщиков и обеспечивает занятость более 83 тыс. человек, обслуживает свыше 3,4 млн белорусов (т. е. около трети населения страны), по количеству торговых объектов является самой крупной торговой сетью в стране, насчитывающей более 9 тыс. магазинов общей торговой площадью около 1 млн м², внедряет интегрированную систему активного управления материальными и информационными потоками на основе применения современных технологий и программных комплексов. Первые шаги в этом направлении сделаны 1 апреля 2014 года путем создания оптово-логистического центра на базе унитарного предприятия «БелкоопвнешторгБелкоопсоюза», выполняющего функции оптового оператора по закупке и поставке импортных товаров. Стратегическими направлениями развития торговой отрасли Белкоопсоюза на ближайшую перспективу являются формирование единого центра закупок и продаж на основе оптово-логистического центра, включающего региональные распределительные центры (склады) на действующих оптовых базах; поэтапная интеграция рай-

онных торгово-распределительных складов; дальнейшая автоматизация торговых процессов на основе построения единой информационной системы с поэтапной интеграцией в нее всей товаропроводящей сети; стандартизация бизнес-процессов в торговле на всех уровнях продвижения товаров; развитие бренда сети магазинов «Родны кут»; активное использование современных форм торговли, в первую очередь – организация работы интернет-магазинов в Минске и областных центрах. Введение новой системы позволит обеспечить закупку у производителей товаров силами одной крупной организации, а также исключить посреднические организации. По предварительным оценкам специалистов, создание логистического центра Белкоопсоюза позволит снизить стоимость разных групп товаров на 10–15% [8]. Исследования, проведенные по данной тематике [9], коррелируются с данными прогнозами и показывают, что удельный вес оптового в структуре розничного товарооборота может быть увеличен с 22–28 до 50–70% путем передачи от райпо оптовым организациям потребкооперации функций закупки, хранения и доставки в объекты розничной сети товаров универсального ассортимента. В свою очередь это обеспечит снижение расходов на создание и поддержание товарных запасов за счет минимизации роли районных товарно-распределительных складов, сокращение транспортных расходов за счет увеличения удельного веса поставок напрямую от оптовых организаций в объекты розничной торговли и в результате повысит экономическую эффективность процесса товародвижения.

Анализ деятельности логистических центров в Республике Беларусь за 2012–2014 годы приведен в таблицах 2–4 [10; 11].

Таблица 2 – Анализ деятельности логистических центров в Республике Беларусь за 2012–2014 годы

Год	Количество логистических центров (по данным Министерства торговли Республики Беларусь), ед.		Объем продукции								
	всего	в том числе занимающихся торговлей	всего, млрд р.	в том числе							
				торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования		торговля, автомобили и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт		оптовая торговля и торговля через агентов, кроме торговли автомобилями и мотоциклами		розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами, ремонта бытовых изделий и предметов личного пользования	
				в млрд р.	в % к итогу	в млрд р.	в % к итогу	в млрд р.	в % к итогу	в млрд р.	в % к итогу
2012	11	2	891,6	212,9	23,9	202,6	34,2	5,2	0,5	5,1	0,5
2013	12	2	1 301,8	367,5	28,2	321,9	27,4	36,3	2,8	9,3	0,7
2014	17	2	1 981,9	545,9	27,5	356,8	18,0	182,7	9,2	6,4	0,3

Как показал анализ статистических данных за 2012–2014 годы, из логистических центров, которые официально себя так обозначили (их только 17 из 37 по состоянию на середину 2015 года), торговыми операциями занимались только 2 логистических центра. Наибольший вес в 2014 году (27,5%, или 545,7 млрд р.) имели торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; наиболее динамично за эти годы развивалась оптовая торговля и торговля через агентов, кроме торговли автомобилями и мотоциклами) – ее доля возросла с 0,5% в 2012 году до 9,2% в 2014 году и достигла объема 182,7 млрд р.

В целом по Республике Беларусь за 2013–2014 годы объем логистических услуг возрос на 38,3% и достиг в 2014 году 1 517,0 млрд р., в том числе оказанных логистическими центрами – возрос на 21,7% и достиг в 2014 году 935 млрд р. При этом, следует отметить, что доля оказанных логистических услуг в страны снизилась с 81,4% в 2013 году до 61,6% в 2014 году. За этот период намечилось снижение оказываемых услуг: в транспортно-логистических центрах – на 21,2%, оптово-логистических центрах, торгово-логистических центрах – на 7,5%. Трудно назвать удовлетворительными и показатели экспорта логистических услуг, так как логистика нацелена в основном на обслуживание белорусских грузопотоков. Согласно данным Национальной академии наук Беларуси, удельный вес экспорта услуг логистических центров в общем экспорте услуг страны устойчиво снижался: в 2011 году – 0,92%, в 2012 – 0,63, в 2013 – 0,59% [9]. В качестве положительных тенденций за 2013–2014 годы можно назвать активизацию самостоятельных логистических операторов на арендованных структурных элементах логистического центра – рост в 3,3 раза; рост объема логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь в логистических центрах – в 4,3 раза.

Таблица 3 – Объем логистических услуг и услуг по обработке транзитных грузов, оказанных в Республике Беларусь за 2013–2014 годы, млрд р.

Показатели	Объем логистических услуг, оказанных организациями, осуществляющими логистическую, транспортно-экспедиционную деятельность			
	всего		в том числе логистическими центрами	
	в 2013 году	в 2014 году	в 2013 году	в 2014 году
Объем логистических услуг, всего	1 097,1	1 517,0 (рост на 38,3%)	893,0	935 (рост на 21,7%)
В том числе оказанных:				
транспортно-логистическими центрами	670,0	429,9 (снижение на 15,6%)	670,0	429,8 (снижение на 21,2%)
оптово-логистическими центрами, торгово-логистических центрами	223,0	220,8 (снижение на 1,0%)	223,0	206,2 (снижение на 7,5%)
логистическими операторами на арендованных структурных элементах логистического центра	45,2	149,7 (рост в 3,3 раза)	–	1,5
логистическими операторами на складах и (или) других объектах	158,9	581,3 (рост в 3,7 раза)	–	297,4
Объем логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь	41,0	174,6 (рост в 4,3 раза)	40,8	174,6 (рост в 4,3 раза)

Анализ имеющейся инфраструктуры в логистических центрах на 01.01.2015 года показал, что она пока является недостаточной и не в полной мере соответствует требованиям СТБ 2047-2010.

С 2010 года 22 учреждения высшего образования страны подготовили более 7 тыс. специалистов различной логистической направленности, однако только 30–40% из них были знакомы с современными принципами управления цепями поставок (SCM, TMS, MRP и т. д.), 70% выпускников прошли преддипломную практику в логистических центрах или у логистических операторов.

По состоянию на июнь 2015 года в Республике Беларусь функционировало 37 логистических центров (17 логистических центров создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, и еще 20 – вне программы, большинство которых принадлежит компаниям-производителям.

Из них (на начало 2015 года) в рамках программы 3 логистических центра создано в Бресте (вне программы еще 1 в Бресте и 1 в Барановичах Брестской области), 1 – в Гомеле, 10 – в Минском районе (вне программы – 13), в Минской области – 1 (вне программы – 4, из них 2 – в Заславле, 1 – в Марьиной Горке, 1 – в Червенском районе).

Таблица 4 – Структурные элементы логистических центров в Республике Беларусь за 2013–2014 годы (на конец года)

Показатели	2013		2014
	Собственные (без сданных в аренду)	Арендованные	Собственные (без сданных в аренду)
Логистические центры, ед.	10	1	17
Структурные элементы логистического центра:			
склад временного хранения:			
количество, ед.	19	1	22
площадь, тыс. м ²	258,6	0,1	223,9
склад общего пользования:			
количество, ед.	10	1	14
площадь, тыс. м ²	103,1	16,6	131,7
контейнерный терминал:			
количество, ед.	1	–	2
площадь, тыс. м ²	4,0	–	39,2
Автостоянки:			
количество, ед.	13	6	25
площадь, тыс. м ²	128,8	8,8	175,4
Пункты таможенного оформления на территории логистического центра, ед.	7	–	7
Автомобильные грузовые транспортные средства, ед.	277	2	248

Самыми привлекательными регионами для строительства логистических центров являются Минский (за МКАД, вблизи II и IX трансъевропейских транспортных коридоров) и Брестский (граница с Польшей) регионы. Из всех действующих логистических центров 8 являются государственными, остальные созданы за счет инвестиций национальных и иностранных инвесторов. Среди отечественных инвесторов – производственные предприятия, транспортно-логистические компании, логистические операторы, дистрибьюторы, ритейлеры, девелоперы; среди иностранных – инвесторы из России, Азербайджана, Украины, Литвы, Ирана. В то же время Беларусь не смогла привлечь значимых инвесторов в логистический сектор, а вложенные в инфраструктуру средства (около 0,69 млрд евро за пять лет) не так впечатляют, если сопоставить их с цифрами стран-соседей. Например, только в 2012–2014 годах Украина привлекла в логистику 2,2 млрд долл. США [12].

По оценкам экспертов, по состоянию на июнь 2015 года общая площадь складов класса А и В логистических центров в Республике Беларусь составляет более 520 тыс. м², из них *склады общего пользования* составляют 402 тыс. м², *склады временного хранения* и таможенные склады – 82 тыс. м², *низкотемпературные склады и склады-холодильники* – 36 тыс. м². Для сравнения, площади складов класса А и В в районе Варшавы составляют около 2,6 млн м². Совокупная же площадь логистических центров, представленных в Польше, превышает 7 млн м². Общий объем современных складских помещений в Киевском регионе составляет около 1,6 млн м².

Несмотря на ввод новых объектов складской инфраструктуры, ставки аренды складских помещений не снижаются, так средняя стоимость аренды складских помещений класса А составляет 8–10 евро за м², класса В – 6–8 евро за м². Текущий уровень ставок аренды складских помещений класса А – самый высокий по сравнению со странами-соседями. Для сравнения, в Польше ставка аренды в связи с высоким предложением составляет 1,5–2 евро за м², в Литве – 4,5–5,5 евро за м², в России ставка аренды достигает 7,5–10 евро за м² [10]. В то же время белорусский логистический центр предлагает своим клиентам в среднем не более 15 из 62 видов работ, которые можно выполнять в рамках СТБ 2306-2013. В Германии логистические центры оказывают в среднем 70, а в Японии – 110 услуг. Отстаем мы и по доле логистики в ВВП: в Беларуси она составляет весьма скромные 7,5% по сравнению с 14% в Литве, 17% в Германии, 37% в Сингапуре [12].

Развитие оптовой и розничной торговли за последнее время сопровождается спросом на логистические услуги, которые могут выполняться как самими предприятиями, так и передаваться сторонним компаниям (аутсорсинг).

Выделяют два основных направления осуществления и оптимизации логистических процессов предприятия: собственными силами (инсорсинг) или с помощью привлекаемого стороннего логистического оператора (аутсорсинг).

Аутсорсинг и инсорсинг не противопоставлены друг другу. Выбор заключается не в полном отказе в одном способе обслуживания в пользу другого. Вполне возможна передача сторонним исполнителям (операторам) только части логистических функций с сохранением за собой оставшихся, т. е. в определенных условиях оказывается эффективным оптимальное сочетание инсорсинга и аутсорсинга. Включение в логистику специализированных компаний обусловлено, во-первых, тем, что они располагают таким опытом работы в сфере реализации услуг, который отсутствует на производственном предприятии, во-вторых, стремлением последнего сократить свои накладные расходы и сконцентрироваться на основных производственных прибыльных функциях.

В зависимости от принятия и выполнения логистическими операторами (провайдерами) тех или иных функций, потенциально передаваемых на аутсорсинг, провайдеров подразделяют на следующие категории:

- 1PL (First Party Logistics) – автономная логистика, когда выполнение всех логистических функций принимает на себя предприятие.
- 2PL (Second Party Logistics) – частичный аутсорсинг, когда узкофункциональные логистические посредники (транспортные компании, экспедиторы, таможенные агенты, страховые компании, склады и грузовые терминалы) выполняют отдельные логистические операции.
- 3PL (Third Party Logistics). Все логистические функции переданы на аутсорсинг логистическому оператору, который осуществляет комплексный логистический сервис внутри предприятия.
- 4PL (Fourth Party Logistics). Логистический оператор осуществляет кроме функций 3PL также управление цепями поставок необходимых клиенту ресурсов.
- 5PL (Fifth Party Logistics) – логистический оператор, принимая на себя функции 4PL, широко использует Интернет как единую виртуальную платформу, обеспечивающую более глубокое и

всестороннее взаимодействие и координацию работы с обслуживаемыми клиентами (взаимодействие в режиме реального времени в сфере снабжения, производства и сбыта).

В большинстве развитых стран мира операторы категории 3PL составляют основу всех участников рынка логистических услуг. Они берут на себя выполнение основных видов операционной логистики, обрабатывают заказы, разрабатывают контракты и другую документацию, осуществляют складирование, доставку грузов до конечного потребителя и несут ответственность по условиям контракта за выполняемые операции. В настоящее время на постсоветском пространстве доминируют узкоспециализированные операторы, которые оказывают лишь некоторые услуги, например, транспортировку, экспедирование, складирование, грузопереработку, страхование грузов (категория 2PL) [13].

В то же время, среди 3PL-операторов на рынке Республики Беларусь, можно выделить такие предприятия как «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «Озерцо-Логистик», «Бел-ВингесЛогистик», «Двадцать четыре», «Белмагистральавтотранс», «Брествнештранс» и «Минск-Кристалл» [14].

В Беларуси организация компаний 3PL-операторов строится в основном на базе транспортно-логистических центров. Один из первых построенных в республике и соответствующих требованиям 3PL-оператора транспортно-логистический центр группы компаний ООО «Белинтертранс» находится на рынке логистических услуг с 2012 года (управляющая компания ООО «Группа БИТ-Юнион»). Логистические услуги и в Беларуси представляют собой высокоэффективный бизнес. Так, по данным статистики Беларуси, рентабельность реализации услуг в логистических центрах республики в 2011 году составляла 29,4% [1], но в последние годы этот показатель имеет тенденцию к снижению [10; 11].

Среди заказчиков, которые формируют спрос на 3PL-услуги, можно выделить несколько основных групп: производители товаров народного потребления, торговые сети, нефтегазовая отрасль, производители автомобильной техники и комплектующих, стройматериалов и т. д.

В связи с развитием национальной транспортно-логистической системы, развивающейся в направлении глобализации управления и синхронизации логистических процессов грузоперевозок и поставок товаров между всеми участниками логистической системы (клиентами, поставщиками и посредниками), возникает необходимость создания в Беларуси интегрирующей структуры. Согласно предполагаемой задаче такой организацией мог бы стать 4PL-провайдер. В сферу интересов такой компании вошли бы следующие функции: мониторинг грузопотоков и рынка выполнения заказов; разработка стратегических направлений деятельности логистической системы и путей их реализации; разработка конфигурации и управление цепями логистической системы; координация деятельности логистических операторов более низкого класса; планирование оптимальных логистических грузоперевозок, в том числе с использованием различных видов транспорта; разработка логистической цепи для конкретного грузопотока (груза) и ее реализация; внедрение единых информационных технологий; управление финансами системы; контроль и управление качеством услуг.

В то же время, наряду с активным развитием логистической инфраструктуры, ряд исследователей [3] отмечают, что анкетирование потенциальных клиентов логистических центров, показало, что большинство белорусских предприятий (особенно государственные) не готовы передать логистику (и даже отдельные логистические функции) на аутсорсинг логистическим провайдерам. Да и нет необходимости пользоваться услугами логистических центров, если предприятию необходимо простое хранение. Дешевле в долгосрочной перспективе построить собственный склад.

Сейчас у белорусских логистических центров преобладают четыре основных типа заказчиков – компании из России, стран Европейского Союза, Китая и Беларуси. При этом отечественных предприятий-экспортеров, которые заинтересованы в услугах логистических центров, не так много. Такие предприятия обычно самостоятельно отправляют грузы в любую точку мира и услуги логистических центров им не нужны. Большинство крупных предприятий-импортеров также уже построили собственные складские помещения и пользуются услугами логистических провайдеров не часто. Остается рассчитывать на переработку увеличивающегося транзитного грузопотока из России и Европейского Союза. В то же время, неразвитость рынка 3PL-услуг (3PL-операторы предоставляют комплексный логистический сервис) в Республике Беларусь фактически не позволяет добиться минимизации логистических издержек, передавая логистику на аутсорсинг логистическим операторам, логистические затраты в конечной цене товара остаются стабильно высокими.

В настоящее время идет активная работа над Государственной программой развития логистической системы Республики Беларусь на 2016–2020 годы [12], проектом которой предусматривается удвоить доход от логистической деятельности к 2020 году (до 7,3 трлн р.; ставка сделана на опережающий рост услуг транспортно-логистических (в 2,6 раза, до 4,9 трлн р.) и оптово-логистических центров (в 3,7 раза, до 0,8 трлн р.); привлечение в логистическую инфраструктуру не менее 790 млн долл. США инвестиций, увеличение площади складских помещений классов А и В на 23% до 0,9 млн м², наращивание грузооборота логистических центров в 4,3 раза, до 34,9 млн т в год и создание более 5 тыс. новых рабочих мест; развитие инфраструктуры национальных и международных логистических центров на территории Республики Беларусь и центров с белорусским капиталом за рубежом, ориентированных на полную реализацию транзитного потенциала республики и интеграцию в сложившиеся транснациональные цепи поставок продукции; будет совершенствоваться подготовка высокопрофессиональных специалистов в этой области; предусматривается доведение доли аутсорсинга в общем объеме логистических услуг до 35% к 2020 году и 60% к 2030 году; в 2016 году планируется начать формирование системы подготовки специалистов наиболее комплексных 4PL- и 5PL-уровней логистики. На базе крупнейших логистических центров должны появиться центры научно-технического творчества. Кроме того, компаниям обещают предложить образовательные модули для подготовки кадров непосредственно на рабочих местах. Анонсировано создание национального электронного университета в сфере логистики. По экспертным оценкам, годовой потенциал рынка логистических услуг Беларуси оценивается более чем в 1,5 млрд долл. США, в том числе по складским услугам – более 1,1 млрд долл. США.

План мероприятий программы по развитию логистической системы на предстоящую пятилетку предполагает совершенствование правового обеспечения отрасли как национального, так и международного уровня (СНГ и Евразийский экономический союз). Запланированы разработка законов «О логистической деятельности в Республике Беларусь», «О товаропроводящих (дистрибуторских) сетях Республики Беларусь», заключение соглашений с Европейским Союзом о международных смешанных перевозках грузов и о свободе автомобильных перевозок грузов и пассажиров.

В результате реализации данной программы предполагается значительное расширение рынка логистических услуг. Критерием его оценки явится вхождение Беларуси в 2020 году в число первых 90 государств в рейтинге Всемирного банка по уровню развития логистики (99-я позиция в 2014 году).

Заключение

На данном этапе развития Беларуси требуются качественные логистические центры с полным циклом логистических услуг, что позволит экспортерам и импортерам при передаче логистики на аутсорсинг минимизировать логистические затраты в конечной цене товара, а качественная переработка транзитного потока логистическими центрами – увеличить доходы Республики Беларусь от транзита и повысить транзитную привлекательность ее территории. Обоснованным и актуальным является создание единого реестра объектов логистической инфраструктуры страны, что позволит четко разделить объекты логистической инфраструктуры по категориям (склад, складской комплекс, терминал, логистический центр, транспортно-логистический центр, торгово(оптово)-логистический центр и т. д.), сертификация субъектов логистической деятельности (логистических центров и операторов) на соответствие СТБ 2306-2013 и СТБ 2345-2013 с целью приблизить уровень отечественной инфраструктуры к европейским стандартам. Цели повышения индекса LPI стран Таможенного союза будет способствовать ускоренное формирование рынка 3PL-услуг и переход к концепции 4PL, совершенствование нормативного регулирования логистической отрасли, создание системы достоверной статистической отчетности по логистическим показателям, повышение уровня подготовки кадров для логистической отрасли, реструктуризация логистических систем стран Таможенного союза и их объединение в Евразийскую логистическую систему.

Список использованной литературы

1. **Полещук, И. И.** Логистический потенциал Беларуси: его оценка и использование / И. И. Полещук // Бел. экон. журн. – 2013. – № 3. – С. 87–97.

2. Курочкин, Д. В. Транспортно-логистические центры как объекты логистической инфраструктуры в Республике Беларусь / Д. В. Курочкин // Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 28–33.
3. Курочкин, Д. В. Оценка развития логистики в странах Таможенного союза на основе международных рейтингов / Д. В. Курочкин // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 113–118.
4. СТБ 2047-2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения». – Введ. 2011-01-01. – Минск : Госстандарт, 2010. – 24 с.
5. СТБ 2046-2010 «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию». – Введ. 2011-01-01. – Минск : Госстандарт, 2010. – 12 с.
6. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 29 авг. 2008 г. № 1249 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 5/28978.
7. Внешняя торговля Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 386 с.
8. Дубовик, Н. Вы, белорусы, просто молодцы / Н. Дубовик // Вести потребкооп. – 2015. – 24 июля. – С. 1,3,6.
9. Томкович, М. П. История и логика развития оптового звена потребительской кооперации Республики Беларусь / М. П. Томкович // Потребит. кооп. – 2010. – № 3. – С. 36–39 ; № 4. – С. 21–26.
10. О деятельности логистических центров Республики Беларусь в 2013 году : стат. бюл. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 14 с.
11. О деятельности логистических центров Республики Беларусь в 2014 году : стат. бюл. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – 14 с.
12. Беларусь готовится к логистическому рывку // Logistic.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.logistic.ru/news/>. – Дата доступа : 17.01.2016.
13. Логистика. Производственная логистика : пособие / авт.-сост. В. Ф. Бык. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2013. – 312 с.
14. Довнар, В. И. О путях развития отечественной логистики / В. И. Довнар // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 110–112.

Получено 25.01.2016 г.

Бондаренко О. Г.,

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Оценка риска организаций матричным методом 35

В статье предложена авторская матрица оценки риска организаций различных видов деятельности и форм собственности по доле рынка, а также представлены результаты ее апробации.

Ключевые слова: риск; оценка риска; доля рынка; матричный метод.

Введение

Проблема управления риском присутствует во всех секторах экономики – от сельского хозяйства и промышленности до торговли и финансовых структур, что и объясняет ее актуальность. Растущие риски деятельности организаций вынуждают их руководителей серьезнее подходить к оценке рисков, искать эффективные меры по их снижению.

Несмотря на актуальность, вопросы управления рисками требуют всестороннего исследования. Авторы уделяют внимание рискам преимущественно в промышленных организациях (А. Агибалов, Р. Ивуть, А. Камалаян, Т. Ясюкевич и др.). Вопросы анализа, диагностики, прогнозирования, планирования рисков в производстве, экономике и в быденной жизни рассматривают В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. М. Михайлов. Риски в торговле рассматривают В. Боровкова, Л. Владимировна, А. М. Германчук, Л. А. Кукурудза, Л. О. Лигоненко, Н. Н. Ушакова и некоторые другие. Решение проблем управления коммерческим риском можно найти в трудах Ф. Г. Панкратова, Т. К. Серегинной, В. А. Чернова. В научной литературе спорной является точка зрения о

сущности и видах коммерческого риска организации, отсутствуют методики управления рисками диверсифицированных организаций.

Важным аспектом управления рисками организации является их оценка. Уровень риска можно оценивать следующими методами: статистическими, аналитическими, экспертными и комбинированными.

Статистический метод предполагает сбор информации о частоте возникновения рисков ситуаций в прошедших периодах времени и о финансовых потерях организации от них. Такая работа поможет избежать воздействия прошлых рисков на будущую деятельность организации.

Как отмечают Р. Ивуть и Т. Ясюкевич, необходимость использования для расчета большого количества информации затрудняет автоматизацию количественного определения риска и немногие зарубежные информационные системы готовы представить соответствующий инструментарий для учета риска в деятельности организации.

Использование аналитических методов оценки уровня риска является достаточно сложным и предполагает наличие вычислительной техники и соответствующего программного обеспечения в организациях. Учитывая ограничения, связанные с использованием статистических и аналитических методов оценки риска, а также факт того, что массив информации для его оценки велик и она в своем большинстве не поддается формализации, можно использовать метод экспертной оценки, который позволяет оценить уровень риска в количественном и качественном выражении.

Украинский экономист А. М. Германчук предложила определять уровень риска функционирования предприятий торговли в зависимости от безопасности их коммерческой деятельности [1, с. 96–99, 177–179]. В качестве критериев определения позиции предприятия в матрице «Риск / безопасность коммерческой деятельности» и оценки уровня коммерческого риска используются наличие (отсутствие) запаса финансовой прочности субъекта хозяйствования и изменение данного показателя.

Также уровень риска может быть оценен показателями, которые характеризуют вероятность возникновения рисков ситуаций в организациях (коэффициенты абсолютной ликвидности организации, обеспеченности собственными средствами и др.), чувствительность организации к возникновению рисков ситуаций (коэффициенты соотношения собственных и заемных средств, маневренности собственных средств и др.). Также следует рассчитывать коэффициенты финансирования трудноликвидных активов, восстановления платежеспособности и уровня деловой активности коммерческой деятельности.

Питер Друкер утверждает: «Рыночная позиция, инновации, производительность, профессиональная подготовка сотрудников, качество выпускаемой продукции, финансовые результаты – вот что критично для деятельности компании и определяет, сумеет ли она выжить на рынке» [2]. Таким образом, доля рынка организации, определяющая рыночную позицию организации, рентабельность ее деятельности достоверно отражают результаты функционирования организации и могут быть критериями оценки уровня риска субъекта хозяйствования. Вместе с тем, А. П. Дурович отмечает, что с помощью показателя «доля рынка» можно дать оценку уровню риска организации с точки зрения освоения ею рыночного потенциала [3].

На наш взгляд, при оценке уровня риска организации следует учитывать принцип системности и динамический принцип. Это представляется возможным с помощью матричных методов, рассматривая показатель «доля рынка» в сравнении с показателями конкурентов и отслеживая его изменение. Тогда результаты исследования можно использовать в стратегическом управлении организацией.

Объектом нашего исследования явились организации различных видов деятельности и форм собственности, в том числе организации потребительской кооперации Беларуси, деятельность которых диверсифицирована. Кооперативные организации осуществляют свою деятельность по 14 отраслевым направлениям. Оборот активов Белкоопсоюза начинается в заготовительной отрасли с закупок сельскохозяйственной продукции и дикорастущих ягод, грибов и плодов, которые направляются на собственные перерабатывающие предприятия. Готовая продукция реализуется через собственную распределительную сеть, состоящую из оптовых баз и торговых единиц. Таким образом, отношения между организациями самой потребительской кооперации, а также между ними и внешней средой, охватывают все четыре сферы рынка: производство, распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ.

Розничный товарооборот Республики Беларусь по формам собственности за 2010–2014 годы представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Розничный товароборот Республики Беларусь по формам собственности в 2010–2014 годах, в процентах к итогу

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	Отклонение 2014 года от 2010 (+; -)
Розничный товароборот, всего	100	100	100	100	100	–
В том числе:						
организаций государственной формы собственности	11,9	11,4	10,6	9,2	8,7	–3,2
организаций частной формы собственности в целом	83,2	82,9	83,3	78,7	78,2	–5
из них организаций потребительской кооперации	8,9	8,9	8,4	7,6	7,5	–1,4
организаций иностранной формы собственности	4,9	5,7	6,1	12,1	13,1	8,2
Примечание – Источник [4].						

Наиболее высокая доля рынка по розничному товаробороту принадлежит организациям частной формы собственности (78,2% в 2014 году). Однако за исследуемый период показатель снижается на 5%. Удельный вес розничного товароборота торговых организаций потребительской кооперации в общем объеме розничного товароборота Республики Беларусь начиная с 2010 года снизился на 1,4% (см. таблицу 1). В настоящее время потребительской кооперацией обеспечивается 7,5% общего розничного товароборота республики.

Снижение удельного веса розничного товароборота потребительской кооперации в общем розничном товаробороте Беларуси вызвано следующими причинами:

- значительное число магазинов расположено в населенных пунктах с численностью жителей до 100 чел.;
- торговая отрасль обслуживает около 24% населения страны, основную долю которого составляет сельское население (доходы данной группы населения более чем на треть меньше, чем в среднем по стране);
- снижение численности обслуживаемого населения;
- недостаточный объем и низкая эффективность использования инвестиций;
- развитие конкуренции (в сельских населенных пунктах и районных центрах действуют около 80 тыс. индивидуальных предпринимателей);
- сельские магазины торгуют преимущественно товарами первой необходимости и социально значимыми, уровень цен и торговые надбавки невысокие и регулируются государством;
- существенный отток из системы в частный бизнес высококвалифицированных специалистов;
- медленное овладение новыми методами работы, позволяющими оперативно использовать резервы и осуществлять инновационные проекты и др.

Доля рынка иностранных розничных торговых организаций за исследуемый период растет и составляет 13% в 2014 году, а государственных – снижается на 3,2% в 2014 году по сравнению с 2010 г.

Оптовый товароборот организаций оптовой торговли Беларуси по формам собственности представлен в таблице 2.

Таблица 2 – **Оптовый товарооборот организаций оптовой торговли Республики Беларусь по формам собственности за 2010–2014 годы, в процентах к итогу**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	Отклонение 2014 года от 2010 (+; –)
Оптовый товарооборот Республики Беларусь, всего	100	100	100	100	100	–
В том числе:						
организаций государственной формы собственности	7,6	5,0	8,8	7,1	8,0	0,4
организаций частной формы собственности в целом	84,7	90,5	75,3	78,5	78,2	–6,5
из них смешанной формы собственности:						
организаций с долей государственной собственности	5,7	4,1	22,7	21,1	23,5	17,8
организаций с долей иностранной собственности	20,6	18,8	16,7	16,2	15,0	–5,6
организаций иностранной формы собственности	7,7	4,5	15,9	14,4	13,8	6,1
Примечание – Источник [5, с. 189].						

Наибольший удельный вес оптового товарооборота в оптовом товарообороте республики приходится на организации частной формы собственности. Однако присутствие организаций оптовой торговли частной формы собственности на рынке снижается за 2010–2014 годы на 6,5%. Доля рынка оптовых организаций иностранной и государственной форм собственности растет соответственно на 6,1% и 0,4% за исследуемый период. Доля организаций оптовой торговли потребительской кооперации Беларуси в оптовом товарообороте республики в статистике не выделена.

Товарооборот организаций общественного питания Беларуси представлен в таблице 3.

Таблица 3 – **Товарооборот организаций общественного питания Республики Беларусь по формам собственности за 2010–2014 годы, в процентах к итогу**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	Отклонение 2014 года от 2010 (+; –)
Товарооборот общественного питания республики, всего	100	100	100	100	100	–
В том числе:						
организаций государственной формы собственности	23,1	23,4	22,6	21,9	22,4	–0,7
организаций частной формы собственности в целом в целом	70,7	70,4	71,2	71,6	69,7	–1
из них организаций потребительской кооперации	18,4	18,0	16,6	15,6	11,6	–6,8
организаций иностранной формы собственности	6,1	6,1	6,2	6,5	7,9	1,8
Примечание – Источник [5, с. 133, 165].						

Организации общественного питания частной формы собственности имеют наиболее высокий показатель доли рынка (около 70% в 2014 году), который снизился на 1% по сравнению с 2010 годом. Доля рынка организаций общественного питания государственной формы собственности также снизилась на 0,7% и составила 22,4% в 2014 году. Доля рынка организаций общественного питания иностранной формы собственности выросла на 1,8% в 2014 году по сравнению с 2010 годом.

Общественное питание занимает важное место в торгово-производственной инфраструктуре потребительской кооперации. Отрасль располагает разветвленной сетью организаций. В 2014 году количество организаций общественного питания – 2,4 тыс. ед. на 113 тыс. посадочных мест. Сельское население обслуживают 1,3 тыс. объектов общественного питания (54% от общего количества) [6, с. 12]. Удельный вес реализации продукции общественного питания через розничную торговую сеть составляет более 11% (см. таблицу 3). Однако показатель снижается в 2014 году по сравнению с 2010 годом на 6,8%.

Число организаций промышленности Беларуси по формам собственности, объем их промышленного производства представлены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4 – Число организаций промышленности Республики Беларусь по формам собственности за 2010–2014 годы

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	Изменение (отклонение) 2014 года к (от) 2010, раз (+; –)
Число промышленных организаций республики, всего, ед.	11 946	12 479	13 055	13 615	13 696	114,65
В том числе:						
государственной формы собственности:						
количество, ед.	761	705	640	552	456	59,92
удельный вес, %	6,37	5,65	4,9	4,05	3,32	–3,05
частной формы собственности:						
количество, ед.	10 780	11 354	11 969	12 611	12 785	118,59
удельный вес, %	90,2	90,9	91,68	92,63	93,35	3,15
иностранной формы собственности:						
количество, ед.	405	420	446	452	455	112,35
удельный вес, %	3,39	3,36	3,42	3,32	3,32	–0,07
Примечание – Источник [7, с. 31].						

Удельный вес промышленных организаций частной формы собственности в общем числе промышленных организаций республики преобладает (93,35% в 2014 году). Удельный вес промышленных организаций государственной и иностранной форм собственности в общем числе промышленных организаций Республики Беларусь снижается. Количество промышленных организаций потребительской кооперации в статистике не представлено.

Объем промышленного производства организациями потребительской кооперации растет более медленными темпами, чем объем промышленного производства Республики Беларусь (таблица 5).

Таблица 5 – Объем промышленного производства Республики Беларусь за 2010–2014 годы

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	Изменение (отклонение) 2014 года к (от) 2010, раз (+; –)
Объем промышленного производства Республики Беларусь, млрд р.	166 953	347 655	615 862	605 635	673 850	4,03
Объем производства продукции организациями потребительской кооперации, млрд р.	997,5	1 029	1 658	1 883,9	2 284,6	2,29
Удельный вес объема производства продукции организациями потребительской кооперации в объеме промышленного производства Республики Беларусь, %	0,59	0,29	0,27	0,31	0,34	–0,25
Примечание – Таблица составлена на основании данных источников [8, с. 42; 9, с. 41; 6, с. 41; 10].						

Производство потребительских товаров и промышленной продукции в системе Белкоопсоюза на 1 января 2014 года осуществляют более 219 предприятий и цехов, номенклатура выпускаемой продукции насчитывает порядка 1 000 наименований. Доля производства потребительских товаров кооперативной промышленности в республиканских объемах производства за исследуемый период снижается и составляет 0,34%.

Авторская матрица оценки уровня риска организаций различных видов деятельности и форм собственности по доле рынка, приведенная на рисунке, построена на основании данных таблиц 1–5. В качестве основных критериев определения позиции предприятия (организации) в матрице и оценки уровня риска, используются доля рынка организации в сравнении с конкурентами и изменение данного показателя за пять лет. Конкуренция на рынке выступает фактором, приоритетно влияющим на уровень риска организации [10, с. 21–31].

Низкий уровень риска отмечается в организациях, имеющих высокую долю рынка, сохранивших ее или увеличивших свое присутствие на рынке.

Уровень риска ниже среднего отмечается в организациях, имеющих среднюю долю рынка, увеличивших свое присутствие на нем.

Средний уровень риска, связанный с низкой долей рынка, присущ организациям с низкой, однако растущей долей рынка.

Средний уровень риска, связанный с уменьшением доли рынка, присущ организациям с высокой, однако уменьшающейся долей рынка.

Средний уровень риска также имеют организации со средней, неизменной долей рынка.

Уровень риска выше среднего характерен для организаций со средней, уменьшающейся долей рынка.

Высокий уровень риска характерен для организаций с низкой, неизменной долей рынка или уменьшающейся.

По результатам исследования, в условиях высокого риска работают торговые, промышленные кооперативные организации, организации общественного питания потребительской кооперации, а также организации розничной торговли и общественного питания государственной формы собственности. В условиях среднего уровня риска, связанного с низкой долей рынка, функционируют торговые организации и организации общественного питания иностранной формы собственности, оптовые торговые организации государственной формы собственности. Деятельность торговых организаций и организаций общественного питания частной формы собственности связана со средним уровнем риска, обусловленным уменьшением их доли рынка.

		Доля рынка организации, %			
		Высокая (на уровне или превышает долю 2–3 крупнейших конкурентов)	Средняя (равна средней доле ведущих конкурентов)	Низкая (ниже доли ведущих конкурентов)	
Изменение показателя «доля рынка»	Имеется	Увеличение	Низкий уровень	Ниже среднего	Средний уровень, связанный с низкой долей рынка <i>Оптовая торговля государственной формы собственности</i> <i>Оптовая и розничная торговля, общественное питание иностранной формы собственности</i>
	Уменьшение	Средний уровень, связанный с уменьшением доли рынка <i>Оптовая и розничная торговля, общественное питание частной формы собственности</i>	Выше среднего	Высокий уровень <i>Розничная торговля и общественное питание государственной формы собственности</i> <i>Оптовая и розничная торговля, промышленность, общественное питание потребительской кооперации</i>	
сут- ству-	На прежнем уровне	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень	

Матрица оценки риска торговых организаций, организаций общественного питания, промышленных организаций Республики Беларусь по формам собственности и доле рынка за 2010–2014 годы

Примечание – Разработано автором с использованием критериев оценки рыночной доли источника [3].

Уровень риска деятельности организации отражается в показателе рентабельности, который, как отмечено ранее, объективно показывает результат работы субъекта рынка (таблица б).

Таблица б – Рентабельность продаж по отраслям деятельности Республики Беларусь, в том числе потребительской кооперации, за 2010–2014 годы, %

Отрасль	2010	2011	2012	2013	2014	Отклонение 2014 года от 2010 (+; –)
<i>Республика Беларусь</i>						
Оптовая торговля	3,3	7,4	6,0	4,2	4,8	1,5
Розничная торговля	2,7	5,0	3,8	2,9	2,4	–0,3
Промышленность	6,9	12,7	11,3	7,5	7,6	0,7
<i>Потребительская кооперация</i>						
Торговля	0,58	2,31	1,04	0,16	–0,04	–
Общественное питание	0,04	1,35	0,6	–0,1	–0,6	–
Промышленность	1,47	7,16	4,89	2,79	3	1,53
Заготовительная отрасль	1,34	5,34	2,01	1,08	1,36	0,02
Примечание – Таблица составлена на основании данных источников [5–9; 11–14].						

Показатель рентабельности деятельности кооперативной промышленности значительно ниже республиканского показателя; торговая отрасль и отрасль общественного питания потребительской кооперации Беларуси не рентабельны, что свидетельствует о высоком уровне риска организаций, функционирующих в них (см. рисунок).

Закключение

Таким образом, результаты нашего исследования заключаются:

- в определении фактора конкуренции на рынке, как значимо влияющего на уровень риска организаций;
- в разработке и апробации матрицы оценки уровня риска организаций по доле рынка, позволившей получить качественную оценку уровня риска деятельности торговых, производственных организаций, организаций общественного питания Беларуси государственной, частной и иностранной форм собственности.

Список использованной литературы

1. Германчук, А. М. Управление коммерческой деятельностью организаций на основе маркетинга : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. М. Германчук. – Донецк, 2000. – 276 с.
2. Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
3. Дурович, А. П. Маркетинг в предпринимательской деятельности / А. П. Дурович. – Минск : Финансы, учет, аудит, 1997. – 464 с.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/roznichnaya-torgovlya>. – Дата доступа : 11.01.2016.
5. Розничная и оптовая торговля в Республике Беларусь : стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 229 с.
6. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2014 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2015. – 64 с.
7. Промышленность Республики Беларусь : стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 268 с.
8. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2010 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2011. – 71 с.
9. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь. Белкоопсоюз за 2013 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2014. – 64 с.
10. Бондаренко, О. Г. Методика оценки уровня риска стратегического маркетингового управления организациями / О. Г. Бондаренко // Социально-экономическое развитие регионов на инновационной основе : сб. науч. стат. / Финансово-технологическая академия. – М. : Научный консультант, 2015. – С. 21–31.

11. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2011 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2012. – 63 с.

12. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2012 год. – Минск : Белкоопсоюз, 2013. – 62 с.

13. **Розничная** и оптовая торговля в Республике Беларусь : стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 156 с.

14. **Розничная** и оптовая торговля в Республике Беларусь : стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 227 с.

Получено 25.01.2016 г.

Финансы

Попов Е. М.,

кандидат экономических наук, доцент, профессор Белорусского
торгово-экономического университета потребительской кооперации

Попова Т. Е.,

старший преподаватель Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Финансовая политика в современных условиях, проблемы ее совершенствования

42

В статье дается анализ современной финансовой политики Республики Беларусь, отмечаются ее недостатки и предлагаются основные направления совершенствования с целью скорейшего исполнения намеченных программ.

Ключевые слова: финансовая политика; налоговая политика; налог; налоговые льготы; бюджет.

Введение

Верный выбор финансовой политики – непереносимое условие устойчивого развития страны. Основу финансовой политики и финансового механизма составляет стратегическая концепция, правильность которой проверяется практикой. Особенности белорусской модели экономики требуют постоянной корректировки финансовой политики.

Финансовая политика, неотъемлемой частью которой является налоговая политика, всегда была направлена на то, чтобы максимально использовать внутренние источники накопления для осуществления серьезных преобразований в экономике. А потому в первые годы рыночных преобразований частые изменения в налоговом законодательстве были в известной мере оправданы. Необходимо было законодательную базу привести в соответствие с требованиями новых рыночных отношений. Однако этот процесс в Республике Беларусь оказался неоправданно затянутым. Вместо кардинальных решений в области налогообложения Правительство ограничивалось разрозненными полумерами. Это не могло не вызывать нареканий как со стороны Президента Республики Беларусь, отечественных специалистов, так и со стороны международных организаций. И выводы были сделаны. Отменили путем упразднения или объединения более двух десятков налогов, определили конкретно и свели к минимуму число местных налогов и сборов. С января 2010 года вступила в силу Особенная часть Налогового кодекса Республики Беларусь. Была поставлена задача приблизиться в налогообложении к мировым стандартам, и это не могло не найти положительного отклика у налогоплательщиков.

Налоговый кодекс в известной степени оказался не таким уж «добротным», как этого ожидали. В нем отсутствуют определения некоторых базовых понятий, как, например, налоговая система, нет четкой классификации налогов, отсутствуют важнейшие принципы налогообложения, как, например, устранение двойного налогообложения. Определение налогового контроля представляет собой перечень мероприятий.

Выходит, что кодекс, который общество ждало семь лет (в 2003 году вступила в силу Общая часть Налогового кодекса Республики Беларусь), исчерпал себя практически менее чем за год.

Начало коренному пересмотру Особенной части Налогового кодекса положил Указ Президента Республики Беларусь от 13 августа 2010 года № 420 «Об отдельных вопросах взимания земельного налога и арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности». Согласно этому указу уже 1 сентября 2010 года, т. е. еще до истечения бюджетного года, был введен новый порядок исчисления земельного налога.

Двумя месяцами позже, а именно с 15 октября 2010 года был принят Закон Республики Беларусь № 174-3 «О внесении дополнений и изменений в Налоговый кодекс Республики Беларусь», который не просто затронул, но и самым существенным образом изменил содержание, порядок исчисления и уплаты большинства как республиканских, так и местных налогов.

Затем Особенная часть Налогового кодекса подвергалась кардинальным изменениям в редакциях законов Республики Беларусь от 30.12.2011 года № 330-3, от 26.10.2012 года № 431-3, от 30.12.2014 года № 224-3.

Такая нестабильность налогового законодательства влечет большие расходы, связанные с налоговым администрированием, негативную реакцию налогоплательщиков.

Республика Беларусь уже 25 лет является суверенным государством и пора бы иметь четко выверенную стратегию финансового развития, а не ограничиваться отдельными экспериментами, полумерами и другого рода кампаниями.

Политика внезапных изменений продолжается и в наши дни. Вот несколько примеров.

С 1 января 2014 года ставка экологического налога за хранение твердых отходов, образующихся при добыче калийных удобрений, была повышена почти на 6%. Отмечен понижающий коэффициент 0,5, применявшийся к ставке экологического налога при осуществлении выбросов загрязняющих веществ, образующихся при сгорании биогаза и биотоплива для получения тепловой и электрической энергии.

С 1 марта 2014 года введен дополнительный сбор, уплачиваемый в отношении определенных видов и категорий транспортных средств, который в соответствии с классификацией доходов бюджета определен в составе экологического налога.

С мая 2014 года специфическая ставка налога за добычу (изъятие) соли калийной повышена на 12,7%, адвалорная ставка за реализацию калийных удобрений на внутреннем рынке и при экспорте – в 4,3 раза.

В том же 2014 году введен дополнительный объект налогообложения помимо существовавших ранее (игровые столы, игровые автоматы, кассы тотализаторов, кассы букмекерских контор) – положительная разница между суммой принятых ставок и суммой выплаченных выигрышей; введен единый налог на вмененный доход для организаций, оказывающих услуги по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств при условии, что списочная численность их работников не превышает 15 человек.

Наконец, в 2014 году введен новый вид государственной пошлины с владельцев транспортных средств за выдачу разрешения на допуск транспортного средства к участию в дорожном движении. И уже в конце 2014 года был введен налог на биржевые операции по приобретению иностранной валюты.

Как видим, введение новых налогов, повышение их ставок, отмена коэффициентов, расширение объектов налогообложения в середине, начале и конце года стало у нас уже обычной практикой. Это свидетельствует об отсутствии у финансовых и налоговых органов четкой стратегии планирования и прогнозирования фискальной деятельности. Вся финансовая стратегия подчинена одной цели – сбалансировать бюджет любой ценой.

Двадцать пять лет суверенитета – срок немалый. Финансовой и налоговой службам надо более ответственно подходить к выработке финансовой политики страны, а не ссылаться на трудности у своих соседей.

Важное место в финансовой политике ныне отводится налоговым льготам.

Налоговые льготы – частичное или полное освобождение отдельных физических лиц от уплаты налогов путем вычетов, скидок при определении налоговой базы.

Государство использует налоговые льготы как один из главных инструментов регулирования экономики. Изменяя величину налоговых льгот, оно может воздействовать на экономическую ситуацию.

Снижение ставки налогообложения ведет к росту производства, который в дальнейшем компенсирует временное уменьшение поступлений.

Динамика использования предоставленных налоговых льгот плательщикам в Беларуси позволяет оценивать перспективы их применения в нашей стране, наблюдается увеличение общего ко-

личества плательщиков, использующих налоговые льготы. Если в 2005 году льготами пользовались 31 224 субъекта, то в 2013 – уже 728 436.

Наиболее распространенными среди плательщиков являются льготы по налогу на добавленную стоимость, имущественным налогам, налогу на прибыль, единому налогу, уплачиваемому индивидуальными предпринимателями.

Наибольший объем льгот в стоимостном выражении в 2005–2013 годах приходился на налог на прибыль; сумма налога на прибыль, оставшаяся в распоряжении плательщиков в результате льготного налогообложения за этот период, составила более чем 13 трлн р.

Многочисленные льготы предоставляются плательщикам земельного налога и налога на недвижимость. Только сумма льгот, предоставленных плательщикам земельного налога за весь период, составила 7,5 трлн р.

При сокращении количества плательщиков, применяющих льготы по налогу на недвижимость, отмечается рост получаемых льгот. Доля льгот по налогу на недвижимость в общем объеме предоставленных плательщикам преференций возросла с 28,04% в 2005 году до 38,3% в 2013 году.

Структура льгот, предоставляемых плательщикам налогов в Республике Беларусь, характеризуется следующими данными, приведенными в таблице 1.

Таблица 1 – Структура и динамика льгот, предоставляемых плательщикам налогов в Республике Беларусь

Показатели	Год				Темп роста 2013 года к 2010, %
	2010	2011	2012	2013	
Объем предоставленных налоговых льгот, всего:					
сумма, млн р.	2 241 509,8	5 083 186,4	4 227 652,0	5 658 261,6	252,4
удельный вес, %	100,0	100,0	100,0	100,0	–
В том числе:					
социальных льгот:					
сумма, млн р.	647 242,2	435 240,2	797 051,8	1 117 901,0	172,7
удельный вес, %	28,9	8,6	18,9	19,8	–
инвестиционных льгот:					
сумма, млн р.	945 551,7	3 779 367,4	1 735 207,5	2 392 773,1	253,1
удельный вес, %	42,2	74,4	41,0	42,3	–
инновационных льгот:					
сумма, млн р.	218 640,3	447 394,7	339 161,3	646 659,9	295,8
удельный вес, %	9,8	8,8	8,0	11,4	–
льгот для стимулирования отраслевой инфраструктуры:					
сумма, млн р.	194 935,7	150 463,0	348 330,6	410 114,4	210,4
удельный вес, %	8,7	3,0	8,2	7,2	–
льгот для стимулирования регионов:					
сумма, млн р.	161 811,0	177 365,3	770 485,6	703 513,5	434,8
удельный вес, %	7,2	3,5	18,2	12,4	–
экологических природоохранных льгот:					
сумма, млн р.	73 328,9	93 355,8	237 415,2	387 299,7	528,2
удельный вес, %	3,3	1,9	5,6	6,8	–

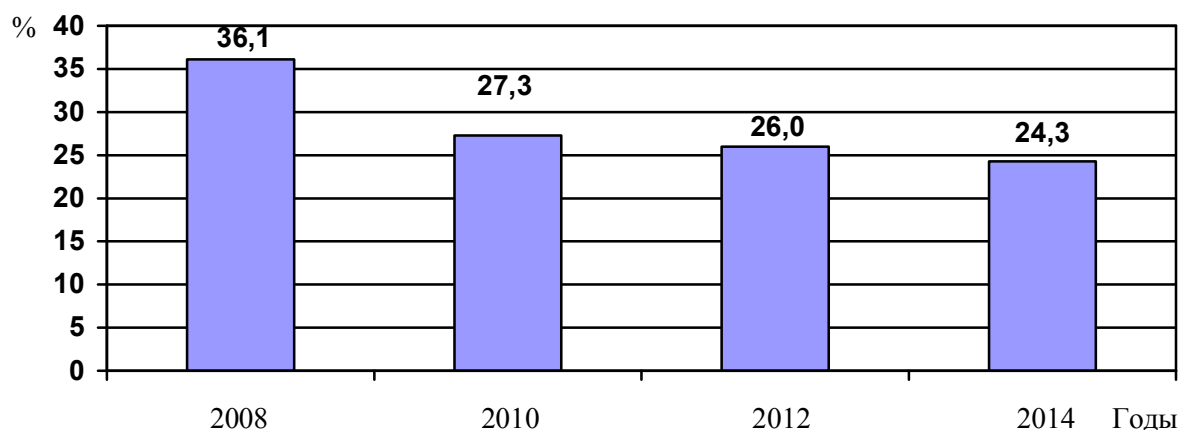
Данные таблицы свидетельствуют о том, что самым распространенным видом льгот в Республике Беларусь являются инвестиционные. Их доля в общем объеме предоставляемых плательщикам льгот превышает 40%. Второе место занимают социальные льготы (около 20%). В последнее время в структуре третье место заняли льготы для стимулирования регионов, объем которых увеличился более чем в 4 раза. Самые высокие темпы роста в республике имеют экологические и природоохранные льготы.

Строго говоря, избыток налоговых льгот свидетельствует о несовершенстве налоговой системы и по своей сути противоречит принципам налогообложения, усложняя налоговую систему и повышая затраты на их администрирование и контроль.

Рост объема налоговых льгот ведет к ежегодным потерям бюджета от 8 до 12 % налоговых поступлений. Логично было бы установить более реальные налоговые ставки и не создавать видимость «дела и помощи». При реально рассчитанных налоговых ставках с учетом конкретных усло-

вий работы хозяйствующих субъектов предоставление льгот должно быть исключительной мерой, как и выделение бюджетных средств.

Расширение перечня налоговых льгот ведет к снижению налоговой нагрузки на экономику и удельного веса налоговых доходов в доходах бюджета, что отражено на рисунке. Так, в 2014 году удельный вес налоговых доходов в доходах консолидированного бюджета составил 86,6% и по сравнению с 2013 годом сократился на 0,7 процентного пункта. В 2014 году налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь составила 24,3% к валовому внутреннему продукту (ВВП) и по сравнению с 2013 годом снизилась на 1,1 процентного пункта, что связано с более низким темпом роста налоговых доходов (темп роста в сопоставимых ценах – 97,1%) по сравнению с ростом ВВП (темп роста – 101,6%).



Налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь за 2008–2014 годы

Структура и уровень налоговой нагрузки на экономику представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Структура и уровень налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь

Показатели	Удельный вес, % к ВВП		Отклонение (+; –)	Структура налоговых доходов в 2014 году, %
	2013 год	2014 год		
Налоговая нагрузка, всего	25,4	24,3	–1,1	100,0
В том числе:				
налоги на товары и услуги	12,6	13,1	0,5	54,0
налоги на доходы и прибыль	7,7	6,9	0,8	28,5
налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности	3,6	2,4	–1,2	9,7
налоги на собственность	1,2	1,3	0,1	5,1
другие налоги, сборы (пошлины) и иные обязательные платежи	0,3	0,6	0,3	2,7

Расширение перечня налоговых льгот привело к снижению налоговой нагрузки на экономику. Такая динамика должна положительно повлиять на экономическую эффективность хозяйственной деятельности бизнеса. Однако при дальнейшем снижении налоговой нагрузки могут возникнуть трудности с формированием доходов бюджета страны, необходимых для достижения общенациональных целей и задач.

Необходимо отметить, что доходы бюджета формируются в основном за счет налогов на товары и услуги (54%) и налогов на прибыль и доходы (28,5%). Довольно низкая доля поступлений в бюджет от внешнеэкономической деятельности (менее 10,0%).

Основное национальное богатство страны (земля и основные фонды) приносит в бюджет лишь 5,1% его доходов. Необходимо менять подходы к налогообложению собственности, с таким положением мириться нельзя.

От того, насколько правильно будут определены конкретные пути и методы улучшения использования основных фондов, зависит эффективность общественного производства.

Налог на недвижимость вводился с целью улучшения использования основных фондов, повышения сменности работы оборудования (особенно импортного), ликвидации излишнего и неиспользуемого оборудования.

До 2009 года налог в определенной мере действовал в этом направлении. Однако с 2009 года активная часть основных фондов была выведена из объектов обложения. Таким образом государство утратило экономический рычаг воздействия на эффективность использования основных средств. Если к тому же добавить довольно низкую ставку налога, то возникает вопрос о целесообразности его взимания вообще, поскольку он утратил роль источника доходов бюджета.

Решать этот вопрос следует с учетом значения основных фондов в общественном производстве. Взимание этого налога необходимо продолжить, пересмотрев при этом коренным образом механизм его исчисления и уплаты. В основу этого механизма должны быть положены степень участия основных фондов в производственном процессе (активная или пассивная часть); срок полезного использования амортизируемого объекта. С учетом этих факторов должна дифференцироваться ставка налога на недвижимость.

В целях улучшения экологической обстановки и охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов взимаются экологический налог и налог за добычу (изъятие) природных ресурсов.

Не вдаваясь в историю этих налогов, отметим, что устанавливаемые ранее лимиты выбросов, сбросов загрязняющих веществ, добычи (изъятия) природных ресурсов теперь заменены на разрешенные объемы выбросов, сбросов загрязняющих веществ, хранения и захоронения отходов производства, добычи (изъятия) природных ресурсов. В случае несоблюдения разрешенных объемов налоги рассчитываются по единым (утвержденным) ставкам, а суммы исчисленных налогов полностью относятся на затраты, принимаемые при налогообложении. Возникает вопрос о том, почему вина отдельных нерадивых руководителей перекладывается на общество.

Налоги на доходы и прибыль занимают второе место в доходах бюджета.

Вся история этих налогов – непрерывные эксперименты: затраты нормируются и ненормируются, принимаются и не принимаются при налогообложении, повышаются и понижаются ставки, используются невразумительные методы расчета текущих платежей по налогу на прибыль, наблюдается отсутствие логики при начислении налоговых льгот с налоговыми льготами. В результате доля налогов на прибыль в доходах бюджета и ВВП снижается (таблица 3).

Таблица 3 – Структура налогов на доходы и прибыль, % к ВВП

Налоги	2013 год	2014 год	Отклонение (+; -), п.п.
Всего платежей	7,7	6,9	-0,8
В том числе:			
подходный налог	4,2	4,1	-0,1
налог на прибыль	3,3	2,6	-0,7
налог на доходы	0,2	0,2	-

Как видим, удельный вес налогов на доходы и прибыль в ВВП за 2013–2014 годы снизился на 0,8 процентного пункта, в том числе налога на прибыль – на 0,7 процентного пункта, подоходного налога – на 0,1 процентного пункта.

Замедление роста поступлений данного налога вызвано сокращением почти на 2% фонда заработной платы в целом по республике по причине уменьшения на 2,2% среднесписочной численности работников субъектов хозяйствования.

Темп роста прибыли до налогообложения за 2014 год – 96,7%, а налога на прибыль – 78,7%. Удельный вес в ВВП налога на прибыль сократился с 3,3 до 2,6%.

Большое количество убыточных и низкорентабельных организаций, оседание готовой продукции на складах предприятий, потеря рынков сбыта продукции, снижение покупательского спроса – результат неэффективного управления предприятиями и организациями и действующей налоговой системы.

Это наши внутренние проблемы и не следует увязывать их с «трудностями у наших соседей».

Что же касается подоходного налога, применялась у нас и советская система, и обложение по совокупному годовому доходу с использованием прогрессивной ставки. С 2009 года Республика Беларусь вслед за Россией перешла на взимание налога по пропорциональной ставке. Необходимость такой меры, по заявлению Правительства, обусловлена «ликвидацией искусственных барьеров для роста активности нравственно здоровой части делового мира».

Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективной и справедливой системой обложения дохода физических лиц является прогрессивная. Да и у нас она использовалась с 1924 года. Неясно, почему только теперь и только в России и Беларуси она превратилась в искусственный барьер для роста деловой активности; ради какой «нравственно здоровой» части делового мира проводится этот эксперимент (не той ли, которая в России и после второй амнистии капитала из тени выходить не хочет) и какова ее доля в бизнесе.

«Эффективность» пропорциональной системы обложения доходов физических лиц объясняется переложением налогового бремени с категории граждан с высоким уровнем доходов на плательщиков с невысоким и низким уровнем доходов. Представляется нелогичным поощрять лиц с высоким уровнем доходов и взимать налог с безработных граждан.

Рано или поздно нам придется вернуться к прогрессивной системе налогообложения доходов физических лиц. И чем раньше мы это сделаем, тем быстрее восторжествует справедливость и положительно скажется на доходах бюджета.

Заключение

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что нормальное функционирование хозяйственного механизма невозможно без совершенствования бюджетных отношений, последовательного проведения научно разработанной бюджетной политики, наличия эффективной системы управления бюджетным процессом.

Система новых и усовершенствование действующих бюджетных отношений должна быть направлена на развитие технического прогресса, расширение производства, увеличение и ускорение реализации обществу продукции, улучшение использования основных производственных фондов и оборотных активов и природных ресурсов, повышение эффективности производства.

Финансовые и налоговые органы призваны усилить свое воздействие на более полную мобилизацию внутренних ресурсов производства и повышение его эффективности, в полной мере использовать финансовый механизм в интересах технического перевооружения и интенсификации производства. Принимаемые решения должны быть взвешенными и научно обоснованными.

В условиях глобализации финансов в современном мире, относительно свободного движения капитала и ограниченных ресурсов финансовая политика любого государства не может строиться изолированно и учитывать только внутреннее состояние экономики. Она должна ориентироваться и на соответствующие требования и стандарты международного финансового права, а также международных финансовых институтов.

Применение экономических законов с учетом национальных особенностей белорусской экономики поможет сформировать эффективную финансовую политику, что станет одним из факторов прогрессивного развития Беларуси в целом.

Список использованной литературы

1. **Заяц, Н. Е.** Теория налогов : учеб. / Н. Е. Заяц, – Минск : БГЭУ, 2002. – 220 с.
2. **Теория финансов** : учеб. пособие / Н. Е. Заяц [и др.] ; под ред. проф. Н. Е. Заяц, М. К. Фисенко. – Минск : БГЭУ, 2005. – 351 с.
3. **Киреева, Е. Ф.** Как повысить эффективность льгот / Е. Ф. Киреева // Финансы, учет, аудит. – 2015. – № 4. – С. 10–12.
4. **Налоговый** кодекс Республики Беларусь. Особенная часть (в ред. Закона от 30 дек. 2015 г. № 234-3) : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 11 дек. 2009 ; одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 18 дек. 2009 г. // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО ЮрСпектр. – Минск, 2015.
5. **Официальный** сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.minfin.gov.by. – Дата доступа : 11.01.2016.
6. **Попов, Е. М.** Финансы и социально-экономическое развитие Беларуси / Е. М. Попов, Т. Е. Попова // Потребит. кооп. – 2015. – № 2 – С. 64–68.

Получено 21.01.2016 г.

Кикоть И. И.,

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Внутренняя норма доходности: модификации и перспективы применения в оценке эффективности инвестиционного проекта..... 48

В статье анализируются модификации внутренней нормы доходности и ее аналитические возможности в конкретных ситуациях, включая обоснование эффективности взаимоисключающих проектов, рассматриваются преимущества этого показателя и возможности его совершенствования в стратегических расчетах в условиях неопределенности финансирования.

Ключевые слова: внутренняя норма доходности; модифицированная внутренняя норма доходности; ставка реинвестирования; эффективная ставка доходности; средневзвешенная стоимость капитала; ставка реинвестирования; отвечающая реальным условиям финансирования.

Введение

Наиболее часто используемыми в оценке эффективности инвестиционного проекта являются показатели чистой текущей стоимости, внутренней нормы доходности, ТС-рентабельности и другие их разновидности, основанные на дисконтированном подходе. Целесообразность их применения доказана, проблема состоит в обосновании их применения в каждой конкретной ситуации: в условиях наличия альтернатив вложения денежных средств, сравнения разномасштабных проектов и др. В этих обстоятельствах, т. е. для целей сравнительного анализа эффективности, многими авторами предпочтение отдается чистой текущей стоимости, несмотря на абсолютный характер этого показателя. Действительно, в условиях централизованной оценки эффективности проекта путем управления всеми активами предприятия, реализующего проект, т. е. на основе построения полного финансового плана, чистая текущая стоимость обеспечивает достаточно объективный результат. Такой подход не предполагает децентрализации принятий инвестиционных управленческих решений, что практически неэффективно и трудоемко. В этом случае, на наш взгляд, внутренняя норма доходности позволит упростить процесс принятия решений.

Рассмотрим изложенный в литературе состав показателей внутренней нормы доходности. Расчет внутренней нормы доходности (*ВНД*) для стандартного денежного потока производится исходя из следующего тождества:

$$\sum_{t=0}^n \frac{R_t - C_t - K_t}{(1 + \text{ВНД})} = 0, \quad (1)$$

где R_t – денежные поступления t -го периода;
 C_t – денежные платежи t -го периода;
 K_t – инвестиционные затраты t -го периода.

Сравнение внутренней нормы доходности с выбранной ставкой дисконта позволяет оценивать эффективность и определять устойчивость проекта, степень запаса его прочности. При сравнении внутренней нормы доходности может быть выявлена значительная разница, что вызывает сомнения в реальности рассчитанного показателя. Высокое значение *ВНД* предполагает, что вложения высвобождающихся средств осуществляются по данной ставке, а на рынке такие возможности есть не всегда. Для того, чтобы получить показатель, более обоснованно отражающий доходность проекта, *ВНД* оценивают на основании предположения о реинвестировании чистого денежного потока проекта по реальной ставке реинвестирования, предлагаемой на рынке. Полученный показатель называют модифицированной внутренней нормой доходности (*МВНД*). Его оценивают на основании следующей формулы:

$$\sum_{t=0}^n \frac{(R_t - C_t - K_t)(1 + i)^{n-t}}{(1 + \text{МВНД})} = 0, \quad (2)$$

где i – ставка реинвестирования свободных денежных средств,
МВНД – модифицированная внутренняя норма доходности.

Данный показатель рекомендуют при отборе и сравнении нескольких проектов, рассматриваемых как альтернативные. В этом случае *ВНД* понимается как альтернативная доходность

противоположного проекта. Но вышесказанное опровергает допущение о возможности реинвестирования высвобождающихся свободных денежных средств проекта, которое заложено в методику расчета *ВНД*. Поскольку эффективность проекта вряд ли будет зависеть от того, направляются ли средства на потребление или на реализацию другого проекта. Организация, реализующая два проекта, которые имеют две различные внутренние нормы доходности, что свидетельствует о различных возможностях реинвестирования, тем не менее находится в одном макроэкономическом окружении. Для ослабления этого допущения при сравнении двух альтернативных проектов применяют минимальную внутреннюю норму доходности (МВНД), рассчитанную для сравниваемых проектов по одинаковой ставке реинвестирования. Для оценки сравниваемых проектов важное значение имеет методика расчета *ВНД*, которую можно дополнить расчетом стоимости инвестированного капитала, т. е. включить в расчет средневзвешенную стоимость капитала (*ССК*) следующим образом:

$$\frac{\sum_{t=0}^n K_t(1 + \text{ССК})^{n-t}}{(1 + \text{ВНД})^n} = \frac{\sum_{t=0}^n \text{ЧДП}_t(1 + i)^{n-t}}{(1 + \text{ВНД})^n} \quad (3)$$

где ЧДП_t – чистый денежный поток t -го периода, включающий денежные потоки от текущей и инвестиционной деятельности.

Стоимость финансирования, закладываемая в расчет *ВНД*, поможет учесть в стратегических расчетах эффективности инвестиций применяемую в организации схему финансирования, если не известна индивидуальная схема финансирования проекта, которую проблематично определить в долгосрочном аспекте и тем самым обосновать эффективность проекта с поправкой на финансовые платежи.

Основное достоинство *ВНД* заключается в возможности определения устойчивости (запаса прочности) проекта. Но применение этого показателя в его неизменном виде к любым денежным потокам приводит к множественности решений. Это основной недостаток *ВНД*, так как с ее помощью нельзя оценить целесообразность инвестиционного проекта, денежный поток которого имеет нестандартный вид – это поток, в котором отрицательные денежные потоки меняются положительными, а затем положительные меняют знак на отрицательные. В случае множественности значений *ВНД*, по мнению многих специалистов, ни один из них не может использоваться для характеристики эффективности проекта.

Поэтому проект, имеющий нестандартный денежный поток, должен быть приведен к стандартному виду. Один из методов, используемых при расчете *ВНД* для нестандартных денежных потоков, базируется на таком преобразовании, которое компенсирует отрицательные денежные потоки с использованием выбранной ставки дисконта, начиная с наиболее поздних по времени денежных потоков. Возможен и второй вариант этого метода, когда движение осуществляется, наоборот, от начала к концу периода реализации проекта. При этом положительные денежные потоки реинвестируются по ставке дисконта. Преобразование нестандартного денежного потока путем компенсации отрицательных компонентов от конца к началу расчетного периода проекта рассмотрим на следующем примере (таблица 1).

Таблица 1 – Преобразование нестандартного денежного потока путем компенсации его отрицательных компонентов от конца к началу расчетного периода проекта

Этап приведения денежных потоков	Период времени, год							ВНД, %
	0-1	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	
1. Денежные потоки проекта, млн р.	-100	0	0	280	30	0	-50	
2. Приведение отрицательного потока к ближайшему положительному потоку, млн р.					-42,87			
3. Определение разности между положительным и отрицательным денежным потоком, млн р.					-12,87			
4. Отрицательный поток приводится к ближайшему положительному потоку, млн р.			-	-11,91				

Окончание таблицы 1

Этап приведения денежных потоков	Период времени, год							ВНД, %
	0-1	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	
5. Определение разности между положительным и отрицательным денежным потоком, млн р.				268,09				
6. Построение преобразованного денежного потока стандартного типа и расчет ВНД, млн р.	-100	0	0	268,09	0	0	0	38
Примечание – Ставка дисконта, выбранная для расчета, – 8%.								

Второй вариант расчета ВНД предполагает движение от начала к концу периода реализации проекта, при этом исходят из предположения, что положительные денежные потоки должны реинвестироваться по выбранной ставке дисконта. Расчет в соответствии со вторым подходом произведем в таблице 2.

Таблица 2 – Преобразование нестандартного денежного потока на основе реинвестирования положительных его компонентов от начала к концу расчетного периода проекта

Этап приведения денежных потоков	Период времени, год							ВНД, %
	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	
Денежные потоки проекта, млн р.	-100	0	0	280	30	0	-50	–
Реинвестирование положительного потока 3-го года 3, млн р.	–	–	–	–	–	–	337,71	–
Реинвестирование положительного потока 4-го года 4, млн р.	–	–	–	–	–	–	34,99	–
Построение преобразованного потока стандартного типа, расчет ВНД, млн р.	–	–	–	–	–	–	322,7	22

Условность расчета *ВНД* в соответствии с данным подходом проявляется в том, что при одной и той же ставке дисконта были получены две различные *ВНД*, но при этом вывод об эффективности проекта на основе сравнения *ВНД* со ставкой дисконта одинаков: проект эффективен.

В случае множественности значений *ВНД* для расчета этого показателя предлагается использовать следующие правила, увязывающие величину *ВНД* со ставкой банковского процента *i* (рыночной процентной ставкой):

- если при ставке дисконта *i* чистая текущая стоимость обращается в 0, то в качестве *ВНД* следует принимать *i*;
- если при ставке дисконта *i* чистая текущая стоимость положительна, то в качестве *ВНД* следует принимать наибольшее значение *d*, полученное из тождества (4), не превосходящее *i*:

$$\sum_{t=0}^n \frac{(R_t - C_t - K_t)(1+i)^{n-t}}{(1+d)^t} = 0; \quad (4)$$

- если при ставке дисконта *i* чистая текущая стоимость отрицательна, то в качестве *ВНД* следует принять наименьшее значение *d*, превосходящее *i*.

Если проект имеет несколько *ВНД*, то при оценке экономической эффективности проекта может использоваться принцип реалистической оценки *ВНД*. Применение реалистичной *ВНД* предполагает исключение из рассмотрения значений *ВНД*, которые заранее не отражают реальной картины реализации проекта. Так, если в результате расчета могут быть получены два значения *ВНД*, равные 10% и 100%, то, несмотря на привлекательность 100%-ной нормы, от нее следует отказаться при обосновании степени привлекательности проекта. Опыт реализации прошлых инвестиционных проектов, анализ конкурентов помогут отказаться от завышенных значений *ВНД* и выбрать наиболее реальное, соответствующее условиям реализации проекта.

Модификацию *ВНД* можно получить, если выразить значение *d* из уравнения (5), на основании которого оценивается критическая ставка финансирования *d*:

$$\sum_{t=0}^n K_t(1+d)^{n-t} = \sum_{t=0}^n (R_t - C_t)(1+i)^{n-t}. \quad (5)$$

Из уравнения (5) получим:

$$(1+d)^n = \frac{\sum_{t=0}^n (R_t - C_t)(1+i)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n K_t(1+d)^{-t}}. \quad (6)$$

В результате решения уравнения (6) относительно d , являющегося модификацией $ВНД$, при условии, что дисконтирование и реинвестирование производится по одной и той же ставке i , получим следующее выражение:

$$d = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n (R_t - C_t)(1+i)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n K_t(1+i)^{-t}}}. \quad (7)$$

Значение d , полученное из уравнения (7), называемое также модифицированной $ВНД$ ($МВНД_1$), или критической ставкой финансирования, сравнивается со ставкой финансирования, которая должна быть ниже $МВНД_1$. Модифицированная $ВНД$ ($МВНД_2$), полученная по формуле (6), сравнивается со значением доходности i , выражающей доходность лучших альтернативных направлений инвестирования. Выбирается проект, для которого $МВНД_2$ больше i .

Доходность инвестиционного проекта может быть рассчитана по эффективной ставке доходности ($FMRR$). Данный показатель учитывает результаты управления всеми денежными потоками – выплатами и поступлениями. Эту ставку называют ставкой финансового менеджмента. Значение ставки $FMRR$ находят из следующего тождества:

$$\sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1+r_f)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n (R_t - C_t)(1+r)^{n-t}}{(1+FMRR)}, \quad (8)$$

где r_f – ставка дисконта инвестиционных вложений, равная доходности надежных (ликвидных) ценных бумаг;

r – ставка реинвестирования денежных поступлений.

Ставка дисконта r_f может оцениваться с поправкой на риск t и тогда требования к доходности $FMRR$ будут выше. Чем выше значение $FMRR$, тем эффективнее проект. Ставку $FMRR$ можно сравнивать со средневзвешенной стоимостью капитала, если в выражении $(R_t - C_t)$ не будут учтены финансовые платежи, связанные с выплатой процентов и дивидендов, доходов по долговым обязательствам. Чем выше $FMRR$ средневзвешенной стоимости капитала, тем выше запас финансовой прочности проекта. Ставку r в выражении (8) можно изменять от одного периода к другому, если меняются условия функционирования финансового рынка. О степени эффективности проекта можно судить при сравнении $FMRR$ со ставкой, отвечающей доходности альтернативных вложений, если $FMRR$ больше ее, то можно говорить о более высокой доходности проекта по сравнению с альтернативными возможностями вложения средств.

Таким образом, анализируя рассмотренные модификации $ВНД$ на предмет возможности применения в отборе альтернативных вариантов инвестирования, можно отметить, что $МВНД_2$ в наибольшей степени отвечает данной задаче. Сравнение $МВНД_2$ с доходностью альтернативного вложения средств отражает степень эффективности оцениваемого проекта и его приоритетность по отношению к альтернативному. Ставка $FMRR$ также отвечает условиям рационального отбора, но в условиях, когда дисконтирование и реинвестирование производятся по разным ставкам: r_f и r . Значение $МВНД_2$, кроме решения задачи выбора среди альтернатив, помогает в построении рациональной структуры финансирования. Любой из этих вариантов применим при допущении, что сравниваются проекты с одинаковым объемом инвестирования и сроками реализации. Одним из способов ослабления допущения масштабов инвестирования является оценка эффективности по $ВНД$, рассчитанной как эффективность не всего вложенного капитала, а только собственных средств, поскольку чаще всего инвестор решает вопрос не выбора проекта, а рационального раз-

мещения свободных собственных средств по имеющимся направлениям их вложения. Соответственно, выбор осуществляется не по эффективности всего вложенного капитала (заемного и собственного), а только по эффективности вкладываемых собственных средств, объем вложений которых, например для двух сравниваемых проектов, являющихся альтернативными, чаще всего одинаков. Расчет *ВНД* собственного капитала d_c предлагается производить исходя из следующей упрощенной схемы:

$$СК = \left(ЧДП - БК : \frac{1 - (1 + S_{зк})^{-k}}{S_{зк}} - СК \cdot S_{ск} \right) \cdot \frac{1 - (1 + d_c)^{-n}}{d_c}, \quad (9)$$

где $СК$ – сумма собственного капитала, вкладываемого в проект;

$ЧДП$ – средняя величина ежегодного чистого денежного потока, рассчитанного по инвестиционной и текущей деятельности проекта;

$БК$ – сумма банковского кредита, вкладываемого в проект;

$S_{зк}$ – стоимость заемного капитала (уровень банковского процента);

$S_{ск}$ – стоимость собственного капитала;

d_c – внутренняя норма доходности собственного капитала;

k – срок амортизации кредита;

n – срок реализации проекта.

Стоимость собственного капитала $S_{ск}$ оценивается по уровню дивидендных выплат, транзакционных расходов, расходов, связанных с рассмотрением отклоненных проектов (расходы по аннулированным заказам).

В данной модели можно предусмотреть различные схемы амортизации кредита в течение варьируемых сроков погашения долга и таким образом оценивать наиболее экономичные варианты его погашения.

Следующей проблемой, связанной с техникой расчета *ВНД*, является корректность применения ставки реинвестирования к величине чистого денежного потока, рассчитанного по двум денежным потокам от текущей и инвестиционной деятельности, которые по существу не могут быть реинвестированы в полном объеме, так как предстоят еще финансовые платежи. Соответственно, для получения корректного результата необходим учет денежного потока по финансовой деятельности, но учет этих средств в стратегических расчетах, когда неизвестна схема финансирования проекта, затруднителен. Поэтому есть необходимость в обосновании реальной ставки реинвестирования, адекватной принятой в организации структуре финансирования.

Из формулы (10) будет получена стоимость собственного капитала d_c , которая встраивается в расчет стоимости капитала и оценивается средневзвешенная стоимость инвестируемого капитала:

$$ССК = d_{зк} \cdot S_{зк} + d_{ск} \cdot d_c. \quad (10)$$

Затем на основании полученного значения средневзвешенной стоимости капитала рассчитывается ставка реинвестирования, отвечающая реальным условиям финансирования i_k :

$$\sum_{t=0}^n ЧДП_t (1 + i_k)^{n-t} = \sum_{t=0}^n K_t (1 + ССК)^{n-t}. \quad (11)$$

На основании ставки i_k , полученной из формулы (11), оцениваем модифицированную внутреннюю норму доходности, рассчитанную по двум денежным потокам от текущей и инвестиционной деятельности, но учитывающую финансовые платежи. Расчет произведем исходя из следующего выражения:

$$\frac{\sum_{t=0}^n ЧДП_t (1 + i_k)^{n-t}}{(1 + МВНД)^n} = \sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1 + МВНД)^t}, \quad (12)$$

где $МВНД$ – модифицированная внутренняя норма доходности, оцененная с учетом предполагаемой структуры и стоимости финансирования.

Полученное таким образом значение модифицированной нормы доходности отвечает структуре финансирования проекта, когда еще неизвестна схема погашения кредита и стоимость инве-

стированного капитала. Данный расчет облегчает принятие инвестиционных решений в долгосрочной перспективе и уточняет стратегические расчеты. Скорректированная на прогнозируемые условия финансирования ставка реинвестирования может применяться во всех выше рассмотренных моделях *ВНД*: *МВНД*, *МВНД₁*, *МВНД₂*, *FMRR*.

Заключение

Таким образом, внутренняя норма доходности, на наш взгляд, является достаточно аналитичным показателем, предоставляющим широкие возможности моделирования и принятия стратегических инвестиционных решений, в том числе в условиях наличия альтернативы инвестиционных вложений.

Получено 29.12.2015 г.

Кузнецов Н. В.,

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Проблемы и пути повышения собираемости платежей за жилищно-коммунальные услуги

53

В статье рассмотрены проблемы и предложены мероприятия, способствующие повышению собираемости платежей граждан за жилищно-коммунальные услуги.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; жилищно-коммунальные услуги; неплательщики; задолженность; собираемость платежей.

Введение

Проблема платежей за жилищные и коммунальные услуги всегда была очень важной для предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Изменение системы их финансирования, сопровождающееся повышением ставок и тарифов на жилищно-коммунальные услуги населению и снижением уровня бюджетных дотаций, повышает заинтересованность предприятий в своевременном поступлении платежей [1–4].

До недавнего времени экономическая заинтересованность предприятий жилищно-коммунального хозяйства практически отсутствовала, а значит, и повышение сбора платежей населения за предоставленные жилищно-коммунальные услуги, и использование различных мер взыскания по отношению к гражданам, несвоевременно оплачивающим эти услуги, не имели решающего значения. При низких ставках и тарифах на жилищно-коммунальные услуги финансовое положение предприятий жилищно-коммунального хозяйства главным образом зависело от дотаций из бюджета, а не от платежей населения [5–9].

В настоящее время предприятия, оказывающие жилищно-коммунальные услуги, получают только то, что было заработано, а это стимулирует деятельность, как и положено финансовому механизму. Выиграет тот, кто способен предложить комплекс качественных и ответственных услуг. Чтобы обеспечивать качество услуг, необходимы денежные средства, бесперебойный поток поступлений от населения [10–12].

Именно поэтому в настоящее время все больше внимания предприятиями уделяется вопросу организации взаимодействия с потребителями и эффективной работе с задолженностью по оплате жилищно-коммунальных услуг [13; 14].

Проблема задолженности актуальна практически для всех городов и районов. По оценке работников жилищно-коммунальных организаций, среди злостных неплательщиков существенную долю составляют граждане с высокими и сверхвысокими доходами, а наиболее дисциплинированными плательщиками являются пенсионеры [1; 4; 15].

Количество неплательщиков, как правило, сильно колеблется даже в пределах одного города, поскольку сильно зависит от ряда обстоятельств, таких как стабильность и своевременность выплаты заработной платы, качество работы жилищных предприятий и др. [12; 14; 15].

Существуют различные мероприятия, осуществление которых может способствовать повышению платежной дисциплины населения, позволит повысить собираемость платежей граждан за жилищно-коммунальные услуги [1; 3; 12].

Основополагающий элемент в системе платежей – это контроль. Именно он позволяет непрерывно сверять цель с фактом, т. е. смотреть ее исполнение. Мониторинг платежей – это работа по сбору сведений о размерах платежей для последующего анализа.

Мониторинг платежей предусматривает непрерывное наблюдение за расчетами населения по жилищно-коммунальным услугам, проведение анализа данных расчетов (например, систематичности поступления, изменения уровня платежей в зависимости от различных факторов), выявление неплательщиков для дальнейшего проведения работы с ними, сбор информации, необходимой для последующего совершенствования деятельности организации, направленной на работу с должниками.

Эффективности деятельность по выявлению задолженности способствует регулярное ее осуществление, т. е. без перерывов, с определенной периодичностью (например, ежеквартально/ежемесячно). Кроме того, мониторинг задолженности должен быть направлен на решение поставленных задач (максимальная прозрачность финансовых потоков средств, собираемых с населения за жилищно-коммунальные услуги, и защита права граждан от неверно начисляемой повышенной пени).

Регулирование подразумевает проведение мониторинга изменений в работе предприятий жилищно-коммунального хозяйства, т. е. повышение качества предоставляемых жилищных и коммунальных услуг, организацию системы платежей, интенсификацию информационного взаимодействия и т. д. На основе полученных данных анализа изменения динамики следует изменить какой-либо параметр деятельности предприятия, сделать его работу более понятной и удобной для потребителя, и это должно непременно повлечь за собой увеличение процента собираемости платежей.

Подход, основанный на удовлетворении потребностей потребителей, внедрить на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства достаточно сложно. Во-первых, для этого необходимо приобретение дорогостоящего программного обеспечения, что в условиях сложного финансового состояния отрасли сделать проблематично. Во-вторых, материально-техническая база, состояние инженерных сетей и жилого фонда не позволяют большинству предприятий жилищно-коммунального хозяйства предоставлять индивидуальные услуги потребителям (услуги высокого качества для наиболее требовательных клиентов).

Для предприятий жилищно-коммунального хозяйства, предлагающих идентичные услуги различным группам населения, больше подходят принципы массового маркетинга (удовлетворение потребностей как можно большего числа клиентов стандартизированными услугами). При этом потребителей подразделяют на большие группы (сегменты) на основе различных признаков, таких как доход, место проживания и т. д. Для каждого сегмента предоставляются различные модификации услуг (например, возможность оплаты жилищно-коммунальных услуг через банкоматы, предоставление дополнительных услуг за отдельную плату и т. д.). Разрабатывается также и специализированный комплекс мер воздействия на различные группы должников, если таковые были выявлены посредством мониторинга.

В сфере жилищно-коммунального хозяйства активно применяются принудительные методы воздействия на неплательщиков (взыскание задолженности, прекращение оказания услуг и т. д.). Стимулирующие меры и методы морально-психологического воздействия используются гораздо реже. Такие, например, как предоставление льгот клиентам с высокой платежной дисциплиной, применение альтернативных методов оплаты, осуществление рассмотрения дел неплательщиков на комиссии по урегулированию задолженности и т. д. Перечисленные меры могут способствовать увеличению собираемости платежей.

При эффективной организации деятельности предприятия потребители производят оплату за жилищные и коммунальные услуги в полном объеме и в срок либо отказываются оплачивать по каким-либо причинам. Все это фиксируется посредством учета. Учет задолженности – это отражение неоплаты за жилищно-коммунальные услуги в бухгалтерских документах. Именно учет дает данные для мониторинга.

Следует отметить, что все вышеперечисленные методы взаимосвязаны и помогают эффективно организовать работу по каждому направлению из системы мероприятий. Изменения в каком-либо одном из звеньев неизменно ведут к изменению в других.

Результатом проведения мероприятий по работе с задолженностью является погашение неплательщиком долга, т. е. реализация элемента системы оплаты жилищно-коммунальных услуг потребителем, отраженное в учетных документах как элемент системы учета.

Повышению собираемости платежей за жилищно-коммунальные услуги могут способствовать следующие меры:

1. На предприятии должна быть выстроена единая политика четких, спланированных и регламентированных действий по отношению к потребителям услуг, и потребители должны быть оповещены о ней (необходимо предоставлять наиболее полную информацию: о размерах платежей (регулярно и в срок доставлять потребителям квитанции на оплату), о сроках платежей, о способах оплаты за жилищно-коммунальные услуги, традиционных и альтернативных, о режиме работы пунктов оплаты, правилах перерасчета платежей при некачественной поставке (недопоставке) услуг, порядке получения субсидий, условиях субсидирования, о последствиях, которые могут наступить в случае неоплаты услуг, о прочей деятельности, связанной с предоставлением жилищно-коммунальных услуг);

2. Взаимоотношения с потребителями необходимо выстраивать на основе знаний о специфике потребностей обслуживаемого сегмента (принятие показаний индивидуальных приборов учета горячего и холодного водоснабжения, начисление оплаты за коммунальные услуги, осуществление перерасчетов, сбора и анализа информации о количестве проживающих в квартирах, а также о приватизации квартир, принятие от населения платежей за коммунальные услуги и т. д.);

3. Основное внимание должно уделяться профилактике задолженности и ее ликвидации на ранних стадиях, потому что взыскание задолженности требует затрат финансовых, человеческих и временных ресурсов.

Так, к примеру, в Российской Федерации в настоящее время общая задолженность за жилищно-коммунальные услуги составляет около 937 млрд российских рублей.

В конце 2015 года было опубликовано постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации, разъясняющее изменение процедуры взыскания долгов. Документ разрешает арестовывать единственное жилье должника. Теперь неплательщик не сможет ни продать его, ни прописать там кого-либо. Раньше суды довольно часто отказывали в применении ареста, мотивируя это тем, что жилье нельзя продать, пока оно является единственным. Однако сами должники могли реализовать недвижимость. И вырученные денежные средства до взыскателей не доходили.

Новые обеспечительные меры не должны мешать неплательщику или членам его семьи пользоваться своим имуществом. Люди будут использовать свое единственное жилье, как и раньше. Однако, если захотят, например, подарить его, то вначале придется рассчитаться с имеющимися долгами.

Управу на неплательщиков найти практически невозможно, и даже вариант с выселением их из квартир не действует. При выселении неплательщика через суд администрация обязана предоставить ему альтернативное жилье, а во многих случаях по нормативам это оказывается еще и лучшее жилье, нежели то, в котором он живет сейчас. Практика выселения является непопулярной, потому что не решает проблемы: выдворенный гражданин продолжает копить долги, уже находясь на новом месте.

Вместо повышения штрафов, которое все равно не приведет несознательных жильцов в кассы, стоит подумать о более серьезных мерах. Так, например, с неплательщиками, живущими в квартирах на основании договора по социальному найму, стоит разрывать данный договор без права съема другого социального жилья. Вариант жесткий, по сути, оставляющий людей на улице, однако, это он едва ли не единственный действенный, способный стать мощным мотиватором для ликвидации задолженности. В отношении собственников также стоит пойти на радикальные меры, если долги по ЖКХ превышают некую установленную отметку, решением суда квартира должна быть выставлена на продажу, часть выручки направляется на полную выплату долга, остальное отдается бывшему владельцу жилья.

Еще одна мера, которая могла бы повлиять на злостных неплательщиков, – это публикация персональных данных, ныне запрещенная законом. Перспектива нежелательной «славы» может повлиять на их стремление жить без долгов.

Повысить собираемость платежей может также внедрение автоматизированных систем получения данных с приборов учета. Поскольку основное недовольство населения все же вызывает не прогнозируемое повышение тарифов, а непонятные доначисления в квитанциях (например, несовпадение начислений в квитанциях, начисления сверх нормы вследствие выхода из строя прибора

учета и т. д.). Когда потребитель будет видеть, за что именно он отдает денежные средства, число неплательщиков будет снижаться.

Заключение

Проблема задолженности населения по оплате жилищно-коммунальных услуг существует и приобретает все большее значение. Проблема насущная, не терпящая отлагательства, а соответствующая деятельность по ее решению является довольно сложной и ответственной. Разработка всеобъемлющей системы действий по работе с неплательщиками и последовательное ее применение позволят свести к минимуму задолженность населения по оплате жилищно-коммунальных услуг, обеспечив финансовую стабильность работы предприятий, предоставляющих жилищные и коммунальные услуги населению. С другой стороны, жилищным организациям, обеспечивающим управление жилищным фондом и его эксплуатацию, необходимо построить свою работу таким образом, чтобы качество и объем предоставляемых ими услуг населению соответствовали установленным критериям. Это станет побуждающим фактором к тому, чтобы граждане сами хотели платить за оказываемые им жилищные и коммунальные услуги.

Список использованной литературы

1. **Егорова, И. И.** Платежи за ЖКУ: проблемы и пути повышения собираемости / И. И. Егорова // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2015. – № 7. – С. 18–23.
2. **Горшков, С. А.** Организация управления жилищно-коммунальным хозяйством города / С. А. Горшков, Е. Е. Ермолаев // Транспортное дело России. – 2009. – № 6. – С. 46–47.
3. **Ермолаев, Е. Е.** Развитие системы управления проектами в сфере коммунального хозяйства / Е. Е. Ермолаев // Экономика строительства. – 2011. – № 1. – С. 24–29.
4. **Аванесян, В. Р.** Государство, интересы жилищно-коммунального комплекса и финансовый кризис / В. Р. Аванесян // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2015. – № 4. – С. 5–11.
5. **Разумов, М. А.** О возможности государственной поддержки программ модернизации систем коммунальной инфраструктуры / М. А. Разумов // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2015. – № 5. – С. 30–37.
6. **Споры** при предоставлении коммунальных услуг и оплате жилого помещения. Судебная практика / сост. Л. В. Тихомирова ; под общ. ред. М. Ю. Тихомирова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Издание Тихомирова М. Ю., 2015. – С. 94.
7. **Устинова, А. В.** ЖКХ. Права потребителей в сфере коммунального хозяйства / А. В. Устинова. – М. : Проспект, 2014. – 392 с.
8. **Черняк, В. З.** Жилищно-коммунальное хозяйство: развитие, управление, экономика : учеб. / В. З. Черняк. – М. : КноРус, 2011.
9. **Литвинова, Е. В.** Пути разрешения конфликтов в сфере ЖКХ / Е. В. Литвинова, Е. И. Клычкова, В. Н. Говердова // Сервис в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – 2014. – Т. 8. – № 5 (52). – Режим доступа : <http://nauka2.infra-m.ru>. – Дата обращения : 17.10.2015.
10. **Булатова, А. И.** Актуальные проблемы и анализ отношения населения к сфере жилищно-коммунального хозяйства России / А. И. Булатова // Вестн. УГАЭС. Наука, образование, экономика. Сер. «Экономика». – 2014. – № 1 (7). – С. 89–93.
11. **Хайруллина, В. Г.** Системный подход к решению проблем в сфере ЖКХ / В. Г. Хайруллина // Вестн. УГАЭС. Наука, образование, экономика. Сер. «Экономика». – 2014. – № 1 (7). – С. 42–45.
12. **Зайцева, Ю. В.** Статистический анализ расходов российских домохозяйств на жилищно-коммунальные услуги / Ю. В. Зайцева // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов : материалы VI междунар. научно-практической интернет-конференции, 15 декабря 2014 г. – Волгоград : Консалт, 2014. – С. 74–78.
13. **Лоскутова, О. Н.** Проблемы ЖКХ: их актуальность и пути решения / О. Н. Лоскутова, Я. Р. Кондратова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2014. – № 3 (17). – С. 103–106.
14. **Кузин, Н. Я.** Организация работы по взысканию долгов в ЖКХ / Н. Я. Кузин, Н. И. Чевакина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 434.

15. **Фиголь, В. Ю.** Платежная дисциплина населения как ключевой фактор финансового состояния отрасли ЖКХ в кризисное время / В. Ю. Фиголь // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления : материалы II междунар. научно-практической конференции, 21 мая 2015 г. – Саратов : Академия бизнеса, 2015. – С. 124–130.

Получено 29.12.2015 г.

Макроэкономические проблемы развития общества

Лацкевич Н. В.,

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой
Белорусского торгово-экономического университета
потребительской кооперации

Анохов С. М.,

первый заместитель начальника Главного статистического управления
Гомельской области

Батасова Н. А.,

заместитель начальника Главного статистического управления
Гомельской области

Методологические особенности СНС-2008, их влияние на расчет валового внутреннего продукта и валового регионального продукта 58

В статье дается оценка изменениям валового внутреннего продукта, которые с 1 января 2016 года произошли в Республике Беларусь в связи с введением в статистическую практику международного стандарта «Системы национальных счетов 2008 года» (СНС-2008).

Ключевые слова: валовой внутренний продукт; валовой региональный продукт; валовая добавленная стоимость; вид экономической деятельности; выпуск продукции и услуг; макроэкономические показатели; промежуточное потребление.

Введение

Важнейшими макроэкономическими показателями, характеризующими результаты функционирования экономики в большинстве стран мира, являются валовой внутренний продукт (ВВП), валовой региональный продукт (ВРП). Их изучение дает представление о социально-экономическом положении и тенденциях развития экономики в стране и областях. Внедрение в учете и отчетности Республики Беларусь международных стандартов приводит к изменениям в национальных документах, методиках расчета макроэкономических показателей. Оценка и освещение изменений, которые с 1 января 2016 года произошли в Республике Беларусь в связи с введением в статистическую практику международного стандарта «Системы национальных счетов 2008 года» (СНС-2008) является актуальной темой исследования.

С 1 января 2016 года в Республике Беларусь в статистическую практику введен международный стандарт СНС-2008. Ранее построение национальных счетов Республики Беларусь осуществлялось на основании стандарта СНС-93.

Стандарт СНС-2008 разработан под эгидой Статистической комиссии ООН и учитывает последние тенденции мировой экономики за последние десятилетия, которые, в первую очередь, связаны с возросшей ролью информационных и коммуникационных технологий, повышением значимости нематериальных активов и услуг [1].

С 2014 года методологию СНС-2008 стали использовать 55 государств, и прежде всего государства – члены Европейского Союза. У каждой из стран СНГ разработан план по внедрению СНС-2008. В настоящее время в Азербайджане и Казахстане методологические положения СНС-2008 используются для расчетов услуг финансового посредничества, измеряемых косвенным образом (УФПИК). В частности, в Азербайджане распределение УФПИК осуществляется по отраслям и секторам внутренней экономики, в Казахстане – по видам деятельности [2].

Для стран СНГ Межгосударственным статистическим комитетом Содружества Независимых Государств (Статкомитет СНГ) подготовлен обзор основных положений пересмотренной СНС-1993 и предложения по поэтапному применению СНС-2008, что позволяет определить необходимые условия и приоритеты при внедрении в статистическую практику новых подходов с учетом особенностей организации экономики и статистики данных стран [3].

СНС-2008 сохраняет преемственность СНС-93 в отношении основополагающих концепций, определений и классификаций. Внедрение СНС-2008 в статистическую практику позволяет более детально отражать вклад отдельных видов деятельности, включать в расчет ненаблюдаемую экономику.

Переход на СНС-2008 касается всех трех методов расчета валового внутреннего продукта – производственного метода, метода использования доходов и метода формирования ВВП по источникам доходов. При расчете методом конечного использования уменьшатся расходы на конечное потребление сектора государственного управления и увеличится валовое накопление основного капитала. При расчете ВВП производственным методом уменьшится промежуточное потребление и увеличится валовая добавленная стоимость.

При новых методологических подходах абсолютная величина ВВП по оценке за 2012 год увеличивается на 3,4%, а валового регионального продукта Гомельской области, рассчитанного производственным методом, вырастет на 3,8%. При этом в структуре ВВП распределение удельного веса ВРП областей и г. Минска изменится незначительно [4] (таблица 1).

Таблица 1 – Изменения удельного веса ВРП областей и г. Минска в текущих ценах в ВВП по оценке за 2012 год, %

Регион	СНС-93	СНС-2008
Брестская область	9,1	9,1
Витебская область	9,6	9,6
Гомельская область	11,3	11,3
Гродненская область	7,8	7,8
г. Минск	24,4	25,0
Минская область	14,5	14,3
Могилевская область	7,3	7,3
Примечание – Источник [4].		

В СНС-2008 применяется принципиально новая трактовка к ряду экономических операций, таких как расходы на научно-исследовательскую деятельность, услуги финансового посредничества, услуги по проживанию в собственном жилище.

Научно-исследовательская деятельность в системе национальных счетов определяется как «творческая работа, выполняемая на систематической основе для увеличения запаса знаний, включая знания о человеке, культуре и обществе, и использования этого запаса знаний для изобретения новых возможностей его применения».

В СНС-93 использование выпуска научно-исследовательской деятельности отражается как промежуточное потребление, к которому относятся расходы институциональных единиц на выполнение исследований и разработок, производимых как по заказам со стороны, так и собственными силами. Разработчиками научных проектов могут выступать как рыночные производители, так и нерыночные научные учреждения [3].

В СНС-2008 результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) классифицируются как валовое накопление, также как затраты на здания, оборудование, компьютерное программное обеспечение, так как они могут многократно использоваться в процессе производства [5].

К промежуточному потреблению относятся только те результаты НИОКР, которые невозможно использовать многократно, а также если их владелец или производитель не намеревается получить экономической выгоды (проведение социологического исследования).

Принятые подходы к отражению результатов научно-исследовательской деятельности изменят величину промежуточного потребления в сторону уменьшения.

Услуги финансового посредничества, измеряемые косвенным образом (УФПИК), в СНС-93 принято относить к промежуточному потреблению условной отрасли, так как признается, что на практике трудно найти какой-то метод распределения УФПИК между различными пользователями.

Данные услуги заключаются в аккумулировании банками и другими небанковскими кредитно-финансовыми организациями, выступающими в качестве финансовых посредников, временно свободных денежных средств одних институциональных единиц и предоставлении их в пользование другим институциональным единицам. Поэтому потребителем всех услуг финансового посредничества является условный вид экономической деятельности, выпуск которого принимается равным нулю.

Выпуск УФПИК исчисляется как разница между доходами от собственности, подлежащими получению, и процентами, подлежащими выплате. Из доходов от собственности, подлежащих получению, исключается та их часть, которая получается от инвестирования собственных средств.

СНС-2008 рекомендует распределять потребление УФПИК между пользователями (как кредиторами, так и дебиторами), рассматривая распределенные величины либо как промежуточное потребление предприятий, либо как конечное потребление или экспорт [5].

Принимая во внимание, что институциональная единица, поместившая средства на депозит, получает тот же самый процент и услугу независимо от того, были или не были предоставлены банком ее средства другой единице, а заемщик платит ту же самую ставку процента и получает ту же услугу независимо от того, получает ли он средства из фондов посредничества или из собственных ресурсов банка, УФПИК рекомендовано исчислять в отношении всех ссуд и депозитов, предоставленных и полученных банком, независимо от источника средств [6].

Согласно методологическим подходам СНС-2008, метод исчисления УФПИК рекомендуется применять в случаях, когда ссуды предоставляются финансовыми учреждениями и депозиты размещаются в финансовых учреждениях. При заданных условиях расчет УФПИК осуществляется по следующей формуле [6]:

$$УФПИК = [(rL - rr) \cdot yL] + [(rr - rD) \cdot yD],$$

где yL – остатки ссуд в среднем за отчетный период;

yD – остатки депозитов в среднем за отчетный период;

rL – ставка процента по ссудам;

rD – ставка процента по депозитам;

rr – базисная ставка процента;

$(rL - rr) \cdot yL$ – УФПИК по ссудам;

$(rr - rD) \cdot yD$ – УФПИК по депозитам.

Стандарт СНС-2008 дает дополнительные пояснения, характеризующие особенности исчисления УФПИК, которые состоят в следующем [5]:

- базисная ставка процента не должна содержать элемента оплаты услуг и должна отражать структуру депозитов и ссуд по риску и срокам;

- суммы, исчисленные на основе применения базисной ставки процента и отражаемые в СНС как проценты, называются «процент в определении СНС»;

- суммы, фактически уплаченные финансовому учреждению или полученные им, называются «банковский процент»;

- оплата в неявной форме за услуги представляет собой, таким образом, сумму банковского процента на ссуды, минус процент в определении СНС на те же самые ссуды, плюс процент в определении СНС на депозиты, минус банковский процент на те же депозиты;

- оплата услуг подлежит выплате единицей, получающей ссуду, и единицей, являющейся собственником депозита.

Базисная ставка процента в расчете УФПИК не содержит элемента оплаты услуг, а отражает структуру ссуд и депозитов по риску и срокам. В качестве подходящей базисной ставки процента может быть принята ставка, преобладающая в межбанковском заимствовании и кредитовании.

В Республике Беларусь при оценке базисной ставки принимаются во внимание межбанковские ставки, наиболее высокие банковские ставки по депозитам, наиболее низкие ставки по кредитам и ставки по долгосрочным государственным облигациям.

Новые подходы к оценке УФПИК, в первую очередь, отразятся в оценке выпуска финансовой и страховой деятельности.

Жилищные услуги по методологии СНС-93 оцениваются на основании среднегодовой площади жилищного фонда, находящегося в собственности физических лиц, и затрат по его эксплуатации. Кроме того, к данным прибавляется плата населения за найм (аренду) жилых помещений (без

учета коммунальных платежей), полученная на основании сводных статистических данных выборочного обследования домашних хозяйств.

Подход к оценке услуг по проживанию в собственном жилье, предусмотренный СНС 1993 года, также называется методом эквивалентной ренты или методом стратификации. При этом его применение возможно при наличии в стране хорошо организованного рынка арендуемого жилья.

В СНС-2008 данное положение дополнено рекомендацией развивать альтернативные подходы к оценке услуг по проживанию в собственном жилье. В Руководстве Европейской экономической комиссии ООН в качестве альтернативного метода предлагается метод пользовательских расходов [5].

Согласно методу затрат пользователей, осуществляется оценка каждого вида затрат собственников жилых помещений, т. е., если бы собственник жилья не проживал в своем жилище, а сдавал его в аренду. Эти затраты включают в себя промежуточное потребление, другие налоги на производство и валовую прибыль.

К промежуточному потреблению относят расходы собственников жилья, связанные с содержанием и обслуживанием жилья, ремонтом жилого помещения, не продлевающие срок службы жилья и не приводящие к улучшению его количественных и качественных характеристик, а именно расходы на косметический ремонт (материалы и услуги по его производству) и текущее содержание жилья (плата за техническое обслуживание в многоквартирных домах).

Обновленные подходы к отражению результатов научно-исследовательской деятельности и жилищных услуг обуславливают рост выпуска и добавленной стоимости по данным видам деятельности, что, в свою очередь, усиливает влияние вида экономической деятельности «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям» на формирование ВВП и ВРП. Так, по оценке за 2012 год удельный вес данного вида экономической деятельности в структуре ВРП Гомельской области вырос в полтора раза (таблица 2).

Таблица 2 – Структура ВРП Гомельской области по оценке за 2012 год в текущих ценах по видам экономической деятельности, %

Виды деятельности	СНС-93	СНС-2008
Валовой региональный продукт, всего	100	100
В том числе:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	11,8	11,4
рыболовство, рыбоводство	0,1	0,1
горнодобывающая промышленность	7,1	6,8
обрабатывающая промышленность	31,4	30,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,8	5,7
строительство	8,3	8,0
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	9,1	8,5
гостиницы и рестораны	0,7	0,7
транспорт и связь	10,3	9,7
финансовая деятельность	3,5	3,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	3,8	5,6
государственное управление	1,1	1,1
образование	4,4	4,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,7	3,6
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	1,8	1,7
услуги финансового посредничества, измеряемые косвенным образом	-2,3	-
Примечание – Собственная разработка авторов на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.		

В СНС-2008 усовершенствованы подходы по учету ненаблюдаемой экономической деятельности, определена методика расчета ненаблюдаемой экономики. В СНС-1993 определение неформального сектора не получило развития, поэтому в контексте национальных счетов рекомендации по его применению не приводились.

К ненаблюдаемой экономике относятся:

- скрытая экономика – деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, разрешенная законом, но преднамеренно скрывающаяся (полностью или частично) от органов

государственной власти с целью утаивания доходов и невыплаты (или уменьшения выплаты) налогов и других обязательных платежей;

- неформальная экономика – деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, которая осуществляется в основном на законном основании физическими лицами, индивидуальными предпринимателями, основанная на неформальных отношениях между участниками производства, а также включает объемы сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах населения;

- незаконная деятельность – деятельность, которая запрещена законом, или виды деятельности, которые осуществляются без наличия разрешения (производство и распространение наркотиков, проституция и контрабанда алкоголя и табака).

В системе национальных счетов Республики Беларусь ненаблюдаемая экономика учитывается в части скрытой и неформальной экономики. Расчет объемов незаконной экономической деятельности не осуществляется, так как оценка, произведенная на основе данных Министерства внутренних дел Республики Беларусь и экспертных предположений, показывает незначительный объем такой деятельности. Вместе с тем, незаконную деятельность в объем ВВП включили большинство стран, внедривших СНС-2008.

Объем неформальной экономической деятельности рассчитывается как стоимость объема произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, осуществляющими трудовую деятельность без формальных трудовых отношений с нанимателем.

Основным источником информации о численности индивидуальных предпринимателей являются данные Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь. Численность физических лиц, осуществляющих трудовую деятельность без формальных трудовых отношений с нанимателем, определяется на основании данных выборочного обследования домашних хозяйств [7].

Расчеты объемов ненаблюдаемой экономики в Республике Беларусь начинали осуществляться с 1990 года по отраслям экономики в соответствии с Общесоюзным классификатором отраслей народного хозяйства (ОКОНХ).

Начиная с 2011 года, в связи с переходом на Общегосударственный классификатор ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятельности», формирование ВВП и ненаблюдаемой экономики осуществляется по видам экономической деятельности [7], что отражено на рисунке.

При переходе на СНС-2008 повышается качество построения национальных счетов не только за счет более широкого охвата экономических операций, но и за счет их более детального представления.

В СНС-2008 по сравнению с СНС-1993 изменены подходы также в части классификации институциональных единиц и их группировки по секторам экономики. Согласно определениям СНС-2008, вся экономика страны рассматривается с точки зрения институциональных единиц, поэтому их разделение на секторы позволяет проводить мониторинг отдельных групп институциональных единиц, дает возможность отдельно рассматривать корпорации, находящиеся под контролем нерезидентов, и идентифицировать те части экономики, на которые влияют решения, принимаемые за рубежом, и наблюдать за ними [5].

Показатели производственной деятельности институциональных секторов позволяют получить представление о функционировании экономики в целом.



Удельный вес ненаблюдаемой экономики в валовой добавленной стоимости в текущих ценах по видам экономической деятельности по оценке за 2011 год [7], %

Согласно Модельному статистическому классификатору секторов экономики СНГ (КСЭ СНГ) институциональные единицы разделяются на две секции: секция «Экономика в целом» и секция «Остальной мир» [8] (таблица 3).

Таблица 3 – Институциональные единицы по секторам экономики

Секторы экономики	Институциональные единицы
Экономика в целом	Институциональные единицы, являющиеся резидентами на экономической территории страны, т. е. преобладающий центр их экономических интересов находится на экономической территории данной страны (если они заняты в течение не менее года экономической деятельностью на этой территории)
Нефинансовые корпорации	Институциональные единицы, занятые, в основном, производством рыночных товаров и нефинансовых услуг
Финансовые корпорации	Институциональные единицы, занятые, в основном, оказанием финансовых услуг, включая услуги финансового посредничества
Государственное управление	Институциональные единицы, которые, в дополнение к выполнению их политических функций и роли в регулировании экономики, производят услуги (и, возможно, товары) для индивидуального или коллективного потребления, главным образом на нерыночной основе, и перераспределяют доход и богатство
Домашние хозяйства	Институциональные единицы, состоящие из одного лица или группы лиц, при этом каждое физическое лицо в экономике должно принадлежать одному домашнему хозяйству.
Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Юридические единицы, занятые, в основном, производством нерыночных услуг для домашних хозяйств или общества в целом, ресурсы которых формируются за счет добровольных взносов
Остальной мир	Единицы, являющиеся нерезидентами данной страны, т. е. единицы, являющиеся резидентами других стран. Операции нерезидентов отражаются в счете этого сектора (секции) только в той мере, в которой в них участвуют резидентские институциональные единицы
Примечание – Составлено на основании данных источника [8].	

В СНС-2008 приводится более подробная детализация сектора финансовых корпораций. Выделяются отдельные подсекторы: «Фонды денежного рынка» и «Инвестиционные фонды денежного рынка», к которым относятся трастовые и инвестиционные фонды, создаваемые как юри-

дические лица; разделяются подсекторы «Страховые корпорации» и «Пенсионные фонды». Выделен новый подсектор «Кэптивные финансовые учреждения и ростовщики», к которому относятся холдинговые компании, являющиеся держателями активов дочерних компаний и не занимающиеся управленческой деятельностью.

С целью построения интегрированных экономических счетов, позволяющих получить наиболее полную сопоставимую на международном, межгосударственном и национальном уровнях информацию, Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь на основе версии СНС-2008 разработан статистический классификатор «Институциональные единицы по секторам экономики», который вводится в действие с 1 января 2017 года.

Использование в статистической практике классификации институциональных единиц по секторам экономики в связи с переходом на СНС-2008 позволит осуществлять мониторинг, анализ и оценку экономического и финансового состояния как страны в целом, так и ее регионов. При этом, с точки зрения однородности охвата институциональных единиц применение их классификации способствует гармонизации системы национальных счетов, статистики государственных финансов и платежного баланса.

Заключение

Экономика государства должна прирастать прежде всего за счет новых видов экономической деятельности и субъектов хозяйствования, дающих продукт с высокой добавленной стоимостью. Решение данной задачи – вопрос национальной безопасности. В концепции национальной безопасности Республики Беларусь определено: формирование показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь должно исходить из перспективной структуры экономики. Дальнейшее использование в статистической практике новых, альтернативных источников информации; проведение дополнительных обследований физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, будет способствовать совершенствованию оценок ненаблюдаемой экономики, более полному учету выпуска товаров и услуг и в конечном итоге более полной оценки ВВП и ВРП.

Список используемой литературы

1. **Новиков, М. М.** Изменения в СНС 2008 года, влияющие на величину, структуру и динамику валового внутреннего продукта / М. М. Новиков // Бухгалтерский учет и анализ. – 2010. – № 3. – С. 19–22.
2. **Материалы** 50-го заседания Совета руководителей статистических служб государств-участников Содружества Независимых Государств, 17 октября 2013 г. – Геленджик, 2013.
3. **Обзор** основных положений пересмотренной системы национальных счетов 1993 года (СНС 2008 года) и предложения по их поэтапному применению в статистике стран СНГ. – М. : Статкомитет СНГ, 2008. – 31 с.
4. **Внедрение** в статистическую практику основных положений «Системы национальных счетов – 2008» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/novosti/o-vnedrenie-v-statisticheskuyu-praktiku-osnovnyh-polozhenii-sistemy-natsionalnyh-schetov-2008>. – Дата доступа : 25.11.2015.
5. **Система** национальных счетов 2008. В 2 т. / Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, ВР. – Нью-Йорк, 2012.
6. **Капралова, А. В.** Макроэкономическая статистика (финансовый аспект) : учеб. пособие / А. В. Капралова, Е. Б. Капралова ; под ред. д-ра экон. наук, проф. И. И. Елисеевой. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 132 с.
7. **Сергейченко, И. В.** Практика и направления совершенствования расчета ненаблюдаемой экономики Республики Беларусь / И. В. Сергейченко // Вопр. статистики. – 2014. – № 1. – С. 6–10.
8. **Модельный** статистический классификатор секторов экономики СНГ (КСЭ СНГ) / Статкомитет СНГ. – Москва, 2014.
9. **Лацкевич, Н. В.** Макроэкономические индикаторы развития Республики Беларусь и Гомельской области в 2011 году / Н. В. Лацкевич // Потребит. кооп. – 2012. – № 3. – С. 59–65.
10. **Лацкевич, Н. В.** Об основных макроэкономических показателях социально-экономического развития региона / Н. В. Лацкевич, С. М. Анохов // Потребит. кооп. – 2014. – № 4 – С. 8–13.

Костенко А. К.,

кандидат экономических наук, доцент, декан Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины

Соловей И. Ю.,

магистр экономических наук, заместитель начальника отдела бухгалтерского учета и отчетности Департамента по надзору за безопасным ведением работ в промышленности Министерства чрезвычайных ситуаций Республики Беларусь

Пути повышения устойчивости банковского сектора Беларуси в условиях экономической интеграции..... 65

В статье рассмотрены существующие проблемы, необходимые условия и меры по повышению устойчивости банковского сектора Республики Беларусь за счет внутренних и внешних резервов макроэкономической стабилизации; доказана связь между состоянием экономики и устойчивостью банковского сектора страны. В качестве важнейшего резерва рассматривается экономическая и, прежде всего, валютная интеграция в рамках Евразийского экономического союза, ключевые векторы и эффективность которой обосновываются авторами с позиции теории оптимальных валютных зон по ряду критериев, включая сводный индекс эффективности валютной интеграции.

Ключевые слова: банковский сектор; валютная интеграция; банковские риски; теория оптимальных валютных зон; контрциклическое регулирование; макроэкономическая стабильность; дистанционное банковское обслуживание.

Введение

Проблема устойчивого функционирования банковского сектора Беларуси имеет множество граней. Тенденцией последних лет является цикличность кризисных явлений на финансовом рынке, обусловленная дисбалансами в экономике. Финансовые циклы, или «периодические колебания в способности участников рынка осознавать истинный уровень финансовых рисков», проявляют себя в чрезмерной активности финансовых институтов на различных рынках и в различных сферах. Это приводит к избыточному росту кредитования экономики, разрывам ликвидности и, как следствие, финансовой нестабильности [1, с. 25].

Изучением проблемы обеспечения банковской стабильности занимались такие российские экономисты и ученые, как А. Т. Алиев, И. В. Ларионова, О. И. Лаврушин, А. В. Молчанов, А. П. Опальский, М. Ш. Сагитдинов, Ю. Ю. Рябышева. Среди отечественных экономистов можно назвать представителей Национального банка Республики Беларусь: П. В. Каллаур, М. Власенко. Исследования, содержащие качественный и количественный эмпирический анализ кризисов национальных банковских систем и банкротств отдельных банков, достаточно распространены, однако вопросу обеспечения стабильности банковской системы в контексте набирающей темпы экономической интеграции уделено, с нашей точки зрения, недостаточно внимания.

Исходя из основного предназначения банковского сектора, выполняющего роль кровеносной системы для экономики государства в процессе перераспределения денежных потоков, приоритетным направлением его развития должно быть финансовое обеспечение поступательного экономического роста в стране, конкурентоспособности ее субъектов хозяйствования. Установившиеся сегодня высокие процентные ставки на денежном рынке препятствуют его эффективному функционированию, уменьшают отдачу от вложения свободных денежных ресурсов в народно-хозяйственном комплексе страны и порождают избыточное бремя кредитной нагрузки на субъекты хозяйствования. В сочетании с высокой инфляцией это крайне негативно сказывается на инвестициях, поскольку доходность общедоступных финансовых инструментов существенно превышает рентабельность во всех секторах экономики. Страдает, прежде всего, реальный сектор экономики, который находится сегодня на стадии серьезной модернизации и технического перевооружения и как никогда нуждается в дополнительных источниках финансового обеспечения роста конкурентоспособности. При среднем уровне рентабельности реализованной продукции в январе–июле 2015 года 10,4%, средние процентные ставки по новым кредитам банков составляют 37,6% и 31,5% для юридических и физических лиц соответственно. Для сравнения в России, экономика которой сегодня переживает последствия санкционной политики США и Евросоюза, средние ставки по кредитам нефинансовых организаций составляют 15%, а по кредитам физических лиц – 22,5%. В Казахстане средневзвешенная ставка по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составила 18,1%, а физическим лицам – 18,5% [2–4].

Одной из причин сложившегося уровня процентных ставок является ограничение Национальным банком Республики Беларусь эмиссионных возможностей коммерческих банков в целях укрепления курса национальной валюты. Политика кредитной рестрикции на фоне проседания традиционных рынков сбыта отечественной продукции не приводит к желаемому результату и невольно становится причиной вымывания собственных оборотных средств субъектов хозяйствования в условиях высокой за кредитованности валообразующих отраслей экономики. Ежегодный уровень девальвации национальной валюты за последние три года составил в среднем 20%. Соотношение же суммарной задолженности экономики Беларуси (803 109,1 млрд р.) и выручки от реализации продукции всех ее субъектов хозяйствования (886 433,9 млрд р.), т. е. степень за кредитованности экономики по состоянию на 01.08.2015 года составляет 90,6%. Данный показатель ухудшился по сравнению с прошлым годом по состоянию на аналогичную дату на 15,1%. Фактически для покрытия суммарной кредиторской задолженности требуется шестимесячный объем выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг народно-хозяйственного комплекса страны [5].

Логичным итогом в сложившейся ситуации для банков явился рост проблемной задолженности субъектов хозяйствования ввиду низких значений показателей их платежеспособности и, прежде всего, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, который уменьшился с 25% в 2012 году до 12,4 в 2014 году. На каждый рубль собственных средств субъектов хозяйствования в Республике Беларусь в начале текущего года приходилось 8 р. заемных средств [6]. Проблемные активы банковского сектора республики на 01.08.2015 года составили 22 370,1 млрд р., 94% из которых (21 065,9 млрд р., или 4,2% ВВП страны за январь – июль 2015 года) – проблемные активы, предоставленные юридическим лицам [3, с.15]. Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций в январе–июле 2015 года достиг 20,1% (1 589 предприятий и организаций). Сумма их чистого убытка составила 15 трлн р. или 3% ВВП, что сопоставимо с величиной недополученных бюджетом республики налоговых поступлений по налогу на прибыль в размере 2,7 трлн р. (60% от величины запланированных в 2015 году бюджетных расходов государства на сферу образования) [2]. Недосток собственных оборотных средств и дороговизна заемных ресурсов отрицательным образом сказались на среднегодовых темпах экономического роста. Темп роста ВВП Беларуси в сопоставимых ценах за 2012–2014 годы в среднем составил 101,4%, а в январе – июле 2015 года и вовсе снизился до 96% к соответствующему периоду прошлого года [3]. Сальдо внешней торговли и международные резервные активы, как важнейшие курсообразующие факторы, также имеют отрицательную динамику.

В этих условиях значения основных показателей деятельности банковского сектора выглядят достаточно благополучно. Так, например, средний темп роста величины активов, собственного капитала и прибыли в 2012–2014 годах составил 122,9%, 121,9 и 224,1% соответственно. Их прирост с начала текущего года также имеет устойчивую положительную динамику. Складывается ситуация, когда на фоне ухудшения финансового положения в реальном секторе экономики избыточная ликвидность в форме сформированных резервов по банковским активам и внебалансовым обязательствам, подверженным кредитному риску, не работает на нужды народного хозяйства. Поэтому внутренние источники финансового обеспечения роста конкурентоспособности экономики, которыми обладает банковский сектор Беларуси, являются дорогими и весьма ограниченными для их полноценного вовлечения в хозяйственный оборот (величина активов банковского сектора по состоянию на 01.08.2015 года составляет 557 667,3 млрд р., или 71,6% ВВП страны за 2014 год) [3]. В итоге происходит увеличение объемов внешних заимствований. Валовой внешний долг Беларуси на 01.04.2015 года сложился в размере 38 230,8 млн долл. США, или 72,2% от ВВП страны за 2014 год, что сопоставимо с размером активов всей банковской системы. Коэффициент монетизации экономики при этом имеет весьма скромное значение – 30,7% по широкой денежной массе и в условиях сдерживания инфляции его низкий уровень вполне закономерен [7]. Такая нагрузка на недостаточные международные резервные активы Республики Беларусь, за счет которых происходит регулярное погашение основных сумм внешнего долга, делает их роль в обеспечении стабильности национальной валюты весьма условной. Запас золотовалютных резервов страны составляет сегодня менее 1,5 среднемесячного объема импорта при нижней планке 3,0. В сложившихся условиях Правительство и Национальный банк Республики Беларусь вынуждены отпустить курс рубля в свободное плавание и методично девальвировать национальную валюту, поскольку возможности валютных интервенций весьма ограничены.

Следовательно, для повышения устойчивости функционирования банковского сектора необходимо финансовое оздоровление реального сектора экономики за счет вовлечения дополнитель-

ных резервов обеспечения роста его конкурентоспособности, как внутренних, так и внешних. Внутренние резервы – это, прежде всего, продуманный механизм контрциклического регулирования деятельности банковского сектора, который бы позволил управлять объемами и динамикой кредитования корпоративного сектора и населения, а также снизил уровень задолженности банковского сектора перед нерезидентами. В этом ключе заслуживает внимания система инструментов контрциклического регулирования, предложенная М. Власенко и подробно описанная в источнике [1]. Суть предложенного инструментария сводится к установлению разумных ограничений как на объемы самого кредитования для различных его видов и групп кредитополучателей, так и на размер платежей по кредитам в зависимости от доходной базы тех, кому придется их возвращать. Кроме того, уже сегодня требуется постепенное выравнивание дисбаланса высоких ставок по кредитам и депозитам с одной стороны и объема избыточной ликвидности банков, направляемой в резервы, с другой. Поскольку существует четкая зависимость между уровнем ставок по кредитам, проблемной задолженностью и резервами под ее обеспечение. Наряду с мерами контрциклического регулирования, призванными снизить потенциал накопленного кредитного риска в банковском секторе страны, Национальному банку Республики Беларусь и финансовым институтам необходимо искать дополнительные возможности для уменьшения ставок за пользование кредитными ресурсами за счет снижения расходов на оказание банковских услуг, развития рынка дистанционного банковского обслуживания. Это будет способствовать уменьшению проблемной задолженности за счет улучшения условий кредитования и появления дополнительных возможностей для своевременного возврата ссуженной стоимости. Каждый рубль, находящийся сегодня в резервах, может превратиться в капитал и принести дополнительный доход банкам и их клиентам при осуществлении грамотной процентной политики. Параллельно должны снижаться и ставки по депозитам. И дело здесь вовсе не в обеспечении приемлемого уровня процентной маржи, а в неоправданно завышенных процентных ставках, снижающих предпринимательскую активность населения и субъектов хозяйствования. Доходность от инвестирования средств в производство должна быть в разы, а то и в десятки раз выше, чем доходность депонирования средств в банке. Склонность к краткосрочным портфельным инвестициям будет только увеличивать разрывы в ликвидности банков, ухудшать показатели платежеспособности субъектов хозяйствования.

Внешние резервы повышения устойчивости функционирования банковского сектора лежат в плоскости экономической и, прежде всего, валютной интеграции, открывающей для национальных финансовых институтов совершенно новые возможности, обусловленные использованием возникающего при этом синергетического эффекта. Площадкой для валютной интеграции может выступить Евразийский экономический союз (ЕЭС), единой валютой – российский рубль (как более сильная валюта) или наднациональная расчетная денежная единица, механизм введения которой подробно описан в статье [8] на примере валютного союза России и Беларуси. Подобное сотрудничество открывает перспективы наращивания внешнеторгового оборота, либерализации и унификации валютного законодательства, двустороннего сокращения количества валютных ограничений, отказа от протекционистской политики. Это позволит повысить степень институциональной открытости экономики Беларуси, прозрачность валютной сферы, а также уменьшить издержки банковского сектора от курсовых разниц и транзакционные издержки. Более эффективными станут валютные интервенции Национального банка Республики Беларусь в случае их скоординированности с тенденциями, господствующими в валютной сфере государств-партнеров.

При этом важно отметить, что особенностью финансового сектора Беларуси является доминирование среди институтов финансового посредничества коммерческих банков. Так, например, совокупные активы финансового сектора страны на 01.01.2015 года составили 62,6% к ВВП, из них 88,4% приходились на долю банков [9].

Преобладание банковского сектора среди финансовых посредников, в свою очередь, вызывает негативные последствия для самих банков. Отсутствие полноценных институциональных структур, аккумулирующих долгосрочные финансовые ресурсы, ведет к накоплению кредитного и других рисков в банковском секторе, формированию несбалансированности его активов и пассивов по срокам. Вследствие неразвитости финансового рынка банки применяют ограниченное число простых финансовых инструментов для управления рисками. Смещение в развитии финансового сектора в сторону банков ведет к концентрации рисков в банках и вместе с тем сдерживает их возможность полноценно управлять ими.

Еще одной проблемой является тот факт, что ведущую роль в банковском секторе Беларуси сохраняют банки с преобладающим участием государства в уставном фонде. На 01.01.2015 года доля государства в совокупном уставном фонде банков составила 78,7%, доля нерезидентов – 19,6%. В этой связи процессы экономической и валютной интеграции со странами ЕЭС позволяют разрешить указанную проблему, постепенно расширяя присутствие стратегических иностранных инвесторов на банковском рынке Беларуси и увеличивая диверсификацию иностранного участия. Это будет содействовать обеспечению устойчивости банковского сектора и дальнейшему развитию экономики страны.

В случае валютной интеграции выгодной для банковского сектора выглядит также перспектива значительного сокращения налога на прибыль и уменьшения издержек, связанных с курсовыми разницеми. Подтверждением тому является ОАО АСБ «Беларусбанк», который по итогам 2014 года получил положительные курсовые разницы на сумму 1 674,8 млрд бел. р. Следовательно, на указанную сумму увеличилась и налогооблагаемая база, с которой банком был уплачен налог на прибыль в размере 25% (или 418,7 млрд бел. р., что эквивалентно 35,2 млн долл. США по курсу на 01.01.2015 года) [10].

По сути, данная сумма не является прибылью, так как обязательства банка номинированы в иностранной валюте. Подобное положение дел усугубляет проблему соотношения валютных активов и пассивов банков, одновременно увеличивая риск потери ликвидности.

Валютная интеграция позволит сократить расходы банков на оплату налога на прибыль от сумм положительных курсовых разниц, возникающих при работе с контрагентами Евразийского экономического союза. Наибольшую актуальность данный вопрос приобретает в последние годы в связи с систематическими дисбалансами на валютных рынках Республики Беларусь, а в 2015 году – еще Российской Федерации и Республики Казахстан. Напомним, что на фоне снижения цен на нефть девальвация тенге в августе 2015 года составила 35,5%, а российский рубль за 2014–2015 годы ослаб более чем в два раза. Кроме того, по оценкам Европейской комиссии, выигрыш, обусловленный устранением необходимости осуществления валютных операций, составляет около 0,25–0,5% совокупного ВВП стран, которые должны войти в союз. Большой выигрыш (2% совокупного ВВП) связан с устранением валютных рисков. Несмотря на всю условность различного рода оценок, приведенные цифры свидетельствуют о том, что отдача от валютной интеграции может быть существенной [11, с. 44].

В качестве методологической основы для создания валютного союза нами предлагается использовать теорию оптимальных валютных зон, ключевые положения которой были заложены Р. Манделлом, П. Киненом, Р. Маккинном и др. Она позволяет количественно обосновать выбор существующих направлений интеграции – западного (страны Европейского Союза) и восточного (страны Шанхайской организации сотрудничества и Евразийского экономического союза), опираясь на ряд критериев.

Анализ работ, посвященных эмпирической оценке оптимальности валютного союза ЕС, позволил прийти к необходимости использования альтернативного подхода, который, в отличие от традиционного, является более комплексным, т. е. позволяет рассмотреть возможные направления интеграции с точки зрения потенциальных выгод и издержек [12, с. 14].

Основное внимание в процессе исследования было уделено анализу макроэкономических показателей, играющих первостепенную роль в обеспечении стабильности банковского сектора. В качестве предположения для проведения регрессионной оценки выступила связь между волатильностью взаимного номинального обменного курса валют рассматриваемых стран и такими показателями, как денежная масса, ВВП, внешнеторговое сальдо, индекс потребительских цен. Для оценки оптимальности валютной интеграции Республики Беларусь с Российской Федерацией, Республикой Арменией и Республикой Казахстан, странами Европейского Союза в качестве критериев оптимальности мы использовали волатильность взаимного обменного курса, волатильность реальных и денежных шоков, сходство темпов инфляции, относительный размер экономик и объем взаимной торговли, что отражено в таблице. Расчеты проводились на основании данных официальных сайтов Национального статистического комитета Республики Беларусь, Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, Статистической службы Европейского Союза за 2002–2013 годы по формулам критериев теории оптимальности валютных зон [11, с. 85].

**Значения критериев оптимальности валютной интеграции исследуемых государств
по данным за 2002–2013 годы**

Наименование критерия	Значение критерия для исследуемой пары стран			
	РБ и ЕС	РБ и РФ	РБ и РА	РБ и РК
Волатильность обменного курса (E)	0,1828	0,1748	0,1556	0,316
Волатильность реальных шоков (RGDP)	0,0142	0,0071	1,1861	0,0076
Волатильность денежных шоков (M)	0,10961	0,099	0,013123	0,011178
Сходство инфляции (CPI)	0,12829	0,1096	1,065675	0,1069545
Размер экономики (SIZE)	0,02811	0,037591	6,044072	0,449353
Объем взаимной торговли (TR)	0,3387	0,6257	0,000572	0,0101535
Примечание – РБ – Республика Беларусь; ЕС – Европейский Союз; РА – Республика Армения, РК – Республика Казахстан.				

На основании представленных в таблице итоговых значений критериев оптимальности для целей комплексной оценки результативности экономической и валютной интеграции Республики Беларусь с исследуемыми государствами, мы предлагаем рассчитывать сводный индекс эффективности валютной интеграции по формуле

$$IE = E + RGDP + M + CPI + SIZE - TR,$$

где IE – сводный индекс эффективности валютной интеграции;

E – волатильность обменного курса;

$RGDP$ – волатильность реальных шоков;

M – волатильность денежных шоков;

CPI – сходство инфляции;

$SIZE$ – размер экономики;

TR – объем взаимной торговли.

В формулу сводного индекса со знаком плюс будут входить показатели, для которых благоприятным считается наименьшее значение, а со знаком минус – показатели, для которых благоприятным является максимальное значение. Чем ниже сводный индекс, тем более результативной является интеграция. Полученные таким образом итоговые показатели сводного индекса свидетельствуют, что дальнейшая интеграция Республики Беларусь с Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Республикой Арменией является целесообразной, так как, с одной стороны, мы сможем получить определенное количество выгод, часть из которых количественно измерима. С другой стороны, предполагаемые издержки могут быть снижены благодаря сопоставимости и схожести экономик, а также предрасположенности Республики Беларусь к вступлению в интеграционные объединения с указанными государствами. Следовательно, создание экономического, а впоследствии, возможно, и валютного союза для Республики Беларусь с Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Республикой Арменией целесообразно, поскольку со вступлением в подобный союз действие отрицательных факторов уменьшится, а действие положительных – усилится.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает схожесть волатильности ВВП стран ЕЭС, что является важнейшим положительным индикатором, демонстрирующим возможности интеграционного объединения для обеспечения стабильности банковского сектора. Его важность заключается в том, что сокращение ВВП ведет к ухудшению финансового состояния предприятий, нарастанию трудностей обслуживания их банковских займов, сокращению свободных средств на счетах в банках. Все это в итоге ведет к росту кредитных рисков, выраженному в ухудшении качества кредитных портфелей банков, а также к сокращению источников фондирования банковских операций, что негативно может сказаться на финансовой устойчивости банков и банковской системы в целом.

Согласно исследованиям Центра экономического анализа Российской Федерации, сокращение темпов роста ВВП на 1 процентный пункт в среднем влечет рост вероятности банкротств банков на 0,25 процентного пункта. При этом влияние динамики ВВП на частоту отзыва лицензий происходит без временных лагов. Следовательно, проблемы реального сектора моментально приведут к

росту проблем в банковской системе, а проблемы банковской системы моментально сказываются на общем состоянии экономики, входя в резонанс с проблемами реального сектора, посредством сокращения объемов кредитования [13, с. 19].

Исходя из волатильности реальных шоков в рамках ЕЭС, Республика Беларусь и страны-партнеры могут надеяться на повышение уровня стабильности функционирования банковского сектора, а также достижение других поставленных задач.

Заключение

Таким образом, меры по повышению устойчивости банковского сектора Республики Беларусь должны носить комплексный характер. Применение инструментов контрциклического регулирования со стороны государства, с одной стороны, наряду с развитием дистанционного банковского обслуживания и снижением его стоимости – с другой, приведут к улучшению климата в банковской сфере. Одновременно с использованием внутренних резервов, участие нашей страны в Евразийском экономическом союзе (а в перспективе и валютном) положительно отразится на эффективности финансовых операций и риск-менеджмента на финансовом рынке, а также взаимной торговле между странами-участницами. Это следует из проведенного сравнительного анализа эффективности валютной интеграции для ряда стран с применением критериев оптимальности валютных зон, и подтверждается полученными значениями сводного индекса эффективности валютной интеграции. В результате, использование комплекса описанных мероприятий приведет к повышению устойчивости банковского сектора как основного участника финансового рынка и достижению макроэкономической стабилизации в Беларуси в среднесрочной перспективе.

Список использованной литературы

1. **Власенко, М.** Новые инструменты контрциклического регулирования банковского сектора / М. Власенко // Банк. вестн. – 2015. – № 7. – С. 25–31.
2. **О финансовых** результатах организаций в январе–июле 2015 г. // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/finansovye-rezultaty. – Дата доступа : 17.09.2015.
3. **Бюллетень** банковской статистики № 7 (193) // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/publications/bulletin>. – Дата доступа : 19.09.2015.
4. **Процентные** ставки и структура кредитов и депозитов по срочности // Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat. – Дата доступа : 17.09.2015.
5. **Основные** социально-экономические показатели Республики Беларусь в январе–августе 2015 г. // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/novosti>. – Дата доступа : 17.09.2015.
6. **Отдельные** показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организаций // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/godovye-dannye_14/finansovoe-polozhenie-v-respublike-belarus. – Дата доступа : 17.09.2015.
7. **Валовой** внешний долг Республики Беларусь // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbrb.by/statistics/ExternalDebt/QuarterlyDynamics>. – Дата доступа : 19.09.2015.
8. **Костенко, А. К.** Валютная интеграция России и Беларуси: перспективы и механизм введения наднациональной расчетной денежной единицы / А. К. Костенко, И. Ю. Мисевич // Вестн. экон. интеграции. – 2012. – № 53. – С. 190–195.
9. **Аналитическое** обозрение «Финансовая стабильность в Республике Беларусь» за 2014 год // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа : 19.09.2015.
10. **Финансовая** отчетность (по Национальным стандартам) ОАО АСБ «Беларусбанк» за 2014 год // Официальный сайт ОАО АСБ «Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belarusbank.by>. – Дата доступа : 21.09.2015.

11. **Дробышевский, С. М.** Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ / С. М. Дробышевский, Д. И. Полевой. – М. : Институт экономики переходного периода, 2004. – 110 с.
12. **Рябышева, Ю. Ю.** Финансовая интеграция в странах зоны евро: как и зачем объединяются финансовые рынки / Ю. Ю. Рябышева // Закон и право. – 2007. – № 2. – С. 12–16.
13. **Обзор** банковской системы. Итоги III квартала 2014 года. – М. : Интерфакс – Центр экономического развития, 2014. – 27 с.

Получено 22.12.2015 г.

Современные технологии

Рощина Е. В.,

кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Суконкина Е. Б.,

старший преподаватель Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Жидкова А. Е.,

старший преподаватель Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Пищевая ценность и перспективные направления использования соков..... 72

В статье рассмотрены пищевая ценность соков, в том числе и березового сока, характер его действия на организм человека. Кроме того, освещены направления использования и переработки соков с акцентом на возможность их замораживания.

Ключевые слова: сок; пищевая ценность; биологически активные вещества; витамины; березовый сок; минеральные вещества; лечебно-профилактическое питание; замораживание.

Введение

Пищевая ценность характеризует всю полноту полезных свойств продукта, обусловленных содержащимися в нем разнообразными пищевыми веществами. Она тем выше, чем в большей степени продукт удовлетворяет потребности организма в пищевых веществах. Пищевая ценность продукта характеризуется его биологической, энергетической, физиологической ценностью, усвояемостью. С позиций здорового питания соки представляют особый интерес как источник легкоусвояемых сахаров, витаминов, органических кислот, минеральных веществ и т.д. Особый интерес представляют соки, обладающие выраженным лечебно-профилактическим действием, например, сок березовый. Большое практическое значение имеют способы использования и переработки соков.

Сок – жидкий пищевой продукт, который не сброжен, способен к брожению, получен из съедобных частей доброкачественных, спелых, свежих или сохранных свежими либо высушенных фруктов и (или) овощей путем физического воздействия на эти съедобные части и в котором в соответствии с особенностями способа его получения сохранены характерные для сока из одноименных фруктов и (или) овощей пищевая ценность, физико-химические и органолептические свойства. Сок может быть осветленным. В сок могут быть добавлены концентрированные натуральные ароматообразующие фруктовые вещества и (или) концентрированные натуральные ароматообразующие овощные вещества, фруктовая и (или) овощная мякоть, и (или) фруктовое и (или) овощное пюре (в том числе концентрированное – для восстановленного сока), и (или) клетки цитрусовых фруктов, произведенные из одноименных фруктов и (или) овощей путем физического воздействия на них. Смешанный сок производят путем смешивания двух и более различных соков или соков и фруктовых и (или) овощных пюре. Консервирование сока может быть осуществлено только с использованием физических способов, за исключением обработки ионизирующим излучением [1].

Соки являются важным продуктом питания, они не только утоляют жажду, но и имеют определенную пищевую ценность, так как являются источником легкоусвояемых сахаров, витаминов, органических кислот, минеральных веществ и др. Некоторые соки имеют диетическое и лечебное значение.

Энергетическая ценность соков обусловлена довольно высоким содержанием сахаров (глюкозы, фруктозы, сахарозы), в натуральных соках сахаров содержится в среднем 8–14%.

Гармоничный вкус сокам придают содержащиеся в них органические кислоты – яблочная, лимонная, винная и др. Количественное содержание органических кислот отличается значительной вариативностью и зависит от вида исходного сырья: так, например, содержание органических кислот в соке персиковом составляет в среднем 0,2–0,4%, клюквенном и брусничном – 1,4–1,6%. Повышает кислотность соков внесение в их состав регуляторов кислотности – лимонной или молочной кислот, лимонного сока и (или) сока лайма [2].

Наличие в соках пектина придает им лечебно-профилактические свойства, так как пектиновые вещества обладают способностью связывать и выводить из организма соли тяжелых металлов, токсины, радиоактивные элементы. Среди других соков значительное количество пектина в своем составе содержит натуральный яблочный сок. В этом отношении наибольшую ценность представляют и соки с мякотью, в которых наиболее полно сохраняется пектин свежих фруктов и ягод.

Соки являются также источником биологически активных веществ: витаминов, минеральных веществ, катехинов, флавонолов (гесперидин, эриодиктин) и др.

Из минеральных веществ в соках больше всего калия (наибольшим количеством отличаются соки из косточковых плодов), повышенным содержанием железа отличается малиновый сок.

Достаточно высоким содержанием аскорбиновой кислоты (витамина С) в соках из шиповника (до 450 мг%), черной смородины (до 150 мг%) и цитрусовых плодов (до 40 мг%). Однако поскольку витамин С чувствителен к термической обработке, то перспективным направлением является обогащение соков данным витамином. Многие полифенолы соков обладают Р-витаминной активностью и синергетическим действием по отношению к аскорбиновой кислоте. Витаминами группы В соки относительно бедны из-за их малого содержания в исходном сырье. Соки с мякотью из желтомясых плодов служат источником бета-каротина [3].

В формировании гармоничного вкуса соков участвуют различные аминокислоты, содержащиеся в соках в небольшом количестве (0,1–0,4%).

Интерес с позиции лечебно-профилактического питания представляет березовый сок. Березовый сок – это жидкость (пасока), вытекающая из перерезанных или надломленных стволов и ветвей березы (*Betula*) под действием корневого давления. Движение сока начинается весной, с первых оттепелей, и продолжается до распускания почек. Одно дерево может дать 2–3 л сока в сутки, а большие деревья – от 7 л и выше. Березовый сок почти безвкусный, напоминает чистую родниковую воду [4].

В «проснувшемся» дереве растворяются зимние запасы питательных веществ, и образовавшиеся растворы вместе с водой попадают в древесину, по которой и продвигаются вверх к набухшим и распускающимся почкам. Березовый сок является питательной средой для распускающихся почек и содержит ряд важных пищевых веществ: сахара, кислоты, эфирные масла, гликозиды, витамины, клетки дрожжей и др.

В составе минеральных веществ березового сока обнаружены калий, натрий, кальций, магний, алюминий, марганец, железо, медь, барий, никель и др. Средние показатели химического состава березового сока представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Химический состав березового сока

Пищевые вещества	Содержание, мг/л	Пищевые вещества	Содержание, мг/л
Калий	273	Кальций	13
Натрий	16	Магний	6
Алюминий	1–2	Стронций	0,1
Марганец	1	Барий	0,01
Железо	0,25	Никель	0,01
Кремний	0,1	Цирконий	0,01
Титан	0,08	Фосфор	0,01
Медь	0,02	Азот	Следы
Примечание – Таблица составлена на основании источника [5].			

Плотность сока составляет 1,0007–1,0046 г/см³; содержание сухих веществ – 0,7–4,6 г/л; содержание золы – 0,3–0,7 мг/л; общее содержание сахаров – 0,5–2,3%.

Березовый сок обладает низкой энергетической ценностью (22 ккал на 100 г), поэтому его можно включать в рационы диетического питания. Кальций, магний и калий, которые содержит березовый сок, делают возможным лечение березовым соком болезней сердца и сосудов.

Биологические стимуляторы и ферменты, которыми также богат березовый сок, способны стимулировать работу защитных сил организма.

Дубильные компоненты придают березовому соку антисептические свойства. Глюкоза и фруктоза, как легкоусвояемые сахара, содержащиеся в березовом соке, стимулируют работу мозга.

Во избежание сбраживания сока его следует хранить при температуре 3±2°C. В сброженный сок для нивелирования кислого вкуса можно перед употреблением добавить натуральный мед, что не только улучшит вкусовые качества, но и повысит биологическую ценность напитка.

Имеются данные об использовании березового сока как симптоматического средства при нарушениях обмена веществ, некоторых заболеваниях печени и почек, инфекционных и воспалительных заболеваниях, заболеваниях органов пищеварения, дыхательной системы [4–6]. Также имеются сведения, что березовый сок не вызывает аллергических реакций.

Соки используются не только как полезный напиток, но и достаточно широко применяются как основное и дополнительное сырье в различных отраслях промышленности: например, в кондитерском, ликеро-водочном производстве, производстве безалкогольных и слабоалкогольных напитков и т. д. В частности, березовый сок используется при получении водок [7; 8], бальзама [9], ликеров [10], безалкогольных напитков [11], мороженого, фруктового льда [12; 13], начинки для пряников [14].

К сожалению, свежие соки, в том числе и березовый, имеют короткий срок хранения (при температуре 3±2°C до двух суток), поэтому соки подвергают консервированию. Среди способов консервирования соков широко распространена их стерилизация, часто сочетающаяся с асептическими технологиями. Однако поскольку многие биологически активные вещества соков весьма чувствительны к воздействию высоких температур, то практический интерес представляет их консервирование с помощью замораживания.

В вышеуказанных продовольственных товарах, изготовленных с использованием соков, можно успешно заменить термически обработанный сок на быстрозамороженный, что позволит повысить их биологическую ценность. Во время быстрого замораживания лед в форме мелких кристаллов вымораживается из жидкости и к их поверхности пристает фруктовый сок в концентрированном виде. За рубежом быстрозамороженные фруктовые соки производят мелкими партиями. Широко изготавливаются концентрированные соки из цитрусовых фруктов. За последние годы в США резко возросли объемы производства концентрированного апельсинового сока. В Венгрии выпускаются быстрозамороженные концентрированные соки из яблок, винограда, вишни, груши, сливы и томатов. Для осуществления замораживания соков важное значение имеет температура их замерзания, которая колеблется в пределах от минус 0,8 до минус 2,8°C (таблица 2).

В ряду различных способов замораживания более эффективным и сверхбыстрым является криогенное замораживание (например, с использованием жидкого азота, температура кипения которого составляет –195,6°C). Исследован процесс поточно-циклического концентрирования вишневого сока вымораживанием, для чего было применено композиционное ротатбельное униформ-планирование для четырех независимых переменных [3].

Таблица 2 – Температура замерзания соков

Сок	Точка замерзания, °С	Влагосодержание %	Сок	Точка замерзания, °С	Влагосодержание, %
Яблочный	–1,4...–2,8	84,6	Персиковый	–1,1...1,4	89,4
Грушевый	–1,9...–2,3	84,4	Сливовый	–1,9...2,3	78,4
Земляничный (клубничный)	–0,8...–1,7	90,4	Виноградный	–2,3	84,4
Малиновый	–0,8...–1,8	85,8	Апельсиновый	–2,8	86,9
Крыжовниковый	–0,9...–1,7	85,0	Лимонный	–2,1	89,3
Черешневый	–2,1...–2,8	80,9	Томатный	–0,9	94,3

Примечание – Таблица составлена на основании источника [3].

Установлено, что на удельную цикловую производительность по вымороженному льду наибольшее влияние оказывает температура кипения хладагента в испарителе вымораживающей установки, наименьшее – площадь поверхности теплообменных элементов. На удельные энергозатраты наиболее сильно влияет температура кипения хладагента в испарителе вымораживающей установки, наименее – площадь поверхности теплообменных элементов. На содержание сухих веществ в растворе, полученном при расплавлении вымороженного льда, наибольшее влияние оказывает расход сока, подаваемого в аппарат, наименьшее – площадь поверхности теплообменных элементов.

Заключение

Таким образом, можно отметить, что соки обладают высокой пищевой ценностью, лечебно-профилактическим действием. Используются они не только как напиток, но и как сырье в ряде отраслей пищевых производств. Достаточно перспективным направлением является замораживание соков с использованием криогенных хладагентов. Анализ научных данных, запатентованных разработок показал, что, к сожалению, практически отсутствует информация о технологии замораживания соков и свойствах готового продукта, что предопределяет необходимость исследований в данном направлении.

Список использованной литературы

1. **Технический** регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей : ТР ТС 023/ 2011 : утв. решением Комиссии Таможенного союза от 9 дек. 2011 г. № 882 // Росстандарт. Федеральное агентство по техническому регулированию метрологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gost.ru>. – Дата доступа : 08.01.2016.
2. **Рощина, Е. В.** Товароведение и экспертиза вкусовых товаров : учеб. пособие / Е. В. Рощина, Д. П. Лисовская, Е. Б. Суконкина ; под общ. ред. Д. П. Лисовской. – Минск : Выш. шк., 2012. – 352 с.
3. **Режимы** поточно-циклического вымораживания вишневого сока / В. Ю. Овсянников [и др.] // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2015. – № 2. – С. 5–9.
4. **Гримашевич, В.** Березовый дар человеку [Электронный ресурс] / В. Гримашевич. – Режим доступа : <http://www.wildlife.by>. – Дата доступа : 06.02.2016.
5. **Энциклопедия** полезных знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ktoikak.com/berezoviyiy-sok-himicheskij-sostav-kaloriynost-poleznyie-svoystva>. – Дата доступа : 08.02.2016.
6. **Немкович, А. И.** Береза и березовый сок [Электронный ресурс] / А. И. Немкович. – Режим доступа : <http://www.interros.by>. – Дата доступа : 20.04.2016.
7. **Водка** : пат. 2002126911 RU МПК 7(51) C12G3/02 / Ю. А. Панюшкин, О. И. Квасенков ; заявитель Всероссийский научно-исследовательский институт консервной и овощесушильной промышленности (государственное научное учреждение). – Заявл. 17.10.02 ; опубл. 20.07.04 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 01.02.2016.
8. **Способ** приготовления водки : пат. 2360422 RU МПК (51) A21D13/08 / C1 / В. В. Сенкус [и др.] ; заявители : Сенкус В. В., Коробейников А. П., Барыльников В. В., Пискаленко В. В. – Заявл. 27.06.11 ; опубл. 10.10.12 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 28.01.2016.
9. **Бальзам «Ефимов»** : пат. 2002127923 RU МПК 7 C12G3/06 / В. М. Ефимов ; заявитель Ефимов В. М. – Заявл. 23.05.03 ; опубл. 20.02.05 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 01.02.2016.
10. **Ликер «Россияночка»** : пат. 2255107 RU МПК 7 C12G3/06 / Е. А. Голомовзая [и др.] ; заявители : Голомовзая Е. А. [и др.]. – Заявл. 10.11.92 ; опубл. 27.03.95 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 01.02.2016.

11. **Напиток** безалкогольный «Казино-тоник» : заявка на изобр. 93045777 RU МПК 6 A23L2/02 / заявитель Компания по производству специальных продуктов питания «Динкома». – Заявл. 25.02.94 ; опубл. 27.09.05 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 01.02.2016.

12. **Способ** обработки сырья и производства из него мороженого с хранением и подготовкой к реализации : заявка на изобрет. 96116053 RU МПК 6 C12G3/06, C12G3/08 / Н. П. Селиванов, В. Н. Селиванов, Р. В. Сейфулов ; заявитель Сейфулов Р. В. – Заявл. 30.09.99 ; опубл. 10.11.11 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 01.02.2016.

13. **Способ** производства замороженного продукта типа «фруктовый лед» : пат. 2463342 RU МПК (51) C12G3/08 C12G3/06 / Л. А. Рылская ; заявитель Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кубанский государственный технологический университет». – Заявл. 30.09.99 ; опубл. 10.11.11 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/contentru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 28.01.2016.

14. **Начинка** для пряников : пат. 92005376 RU МПК 6 C12C3/04 / Ю. А. Щепочкина ; заявитель Щепочкина Ю. А. – Заявл. 09.01.08 ; опубл. 10.07.09 // Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content ru/ru/inform resources/inform retrieval system>. – Дата доступа : 01.02.2016.

Получено 18.02.2016 г.

Ухарцева И. Ю.,

кандидат технических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Цветкова Е. А.,

кандидат технических наук, доцент Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины

Кадолич Ж. В.,

кандидат технических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Применение метода изотермической деполяризации в пищевой промышленности.. 77

Проиллюстрирована возможность использования метода изотермической деполяризации для исследования жидких дисперсных систем, моделирующих пищевые продукты. Приведен принцип действия анализатора дисперсных систем и представлены результаты экспериментального изучения поляризационно-деполяризационных процессов в дисперсных системах различного состава.

Ключевые слова: изотермическая деполяризация; дисперсные системы; поляризационный заряд; время релаксации.

Введение

Материальная основа современной цивилизации и самого существования человека связана с дисперсными системами. Дисперсными являются все объекты живой природы, воздух, многие пищевые продукты и продукты их переработки. В основе производства пищевых продуктов: бульонов, мороженого, различных кондитерских изделий, молочных продуктов, а также в основе хлебопечения, виноделия, пивоварения лежат такие коллоидно-химические процессы, как набухание, растворение, студнеобразование, агрегация, коагуляция, осаждение, пептизация, адсорбция и др. Для изучения структуры и свойств таких систем применяют различные методы исследования [1]. Одним из перспективных методов является электрофизический метод – метод изотермической деполяризации.

Электрофизические методы исследования зарекомендовали себя как удобные и информативные методы контроля структуры и свойств дисперсных систем [2]. Экспериментально и теоретически показано [3], что они дают существенно больший объем информации, чем традиционные, имеют широкую область применения, поддаются автоматизации и легко встраиваются в современные информационно-вычислительные комплексы.

Исследования проводили с помощью анализатора дисперсных систем АДС-1, который представляет собой компьютеризированный программно-аппаратный комплекс.

Технические характеристики АДС-1 позволяют реализовать различные виды электрических измерений, используемых при изучении состава и свойств вещества. Для регистрации электрического отклика на физико-химические процессы использован метод изотермической деполяризации (ИТД), обладающий большой информативностью и применяемый для контроля жидких дисперсных систем. В соответствии с моделью аддитивности вкладов дифференциальных поляризационных механизмов получали интегральный результат.

Согласно методике комплексных электрофизических исследований [3], которую применяет АДС-1, используют следующие параметры: удельную электрическую проводимость χ , изменение ее во времени $\chi(t)$, скорость изменения электропроводности $\partial\chi/\partial t$, зависимость χ от амплитуды переменного тока $\chi(A)$ и от частоты $\chi(\omega)$, эквивалентную (приведенную) электропроводность $\lambda = \chi/c$ и зависимость ее от концентрации $\lambda(c)$; ток деполяризации $I(t)$, логарифм тока деполяризации $\ln I(t)$, полный дипольный момент единицы объема $P = \int_0^{\infty} I(t)dt$, эффективное время релаксации τ , фактор деполяризации F (величина, коррелирующая с вязкостью системы, $1/F \sim \eta$), первая производная тока деполяризации $\partial I(t)/\partial t$; тангенс угла диэлектрических потерь $\text{tg}\delta$, зависимость $\text{tg}\delta(\omega)$ от частоты, $\partial \text{tg}\delta(\omega)/\partial t$.

Принцип метода измерения токов ИТД представлен на рисунке 1.

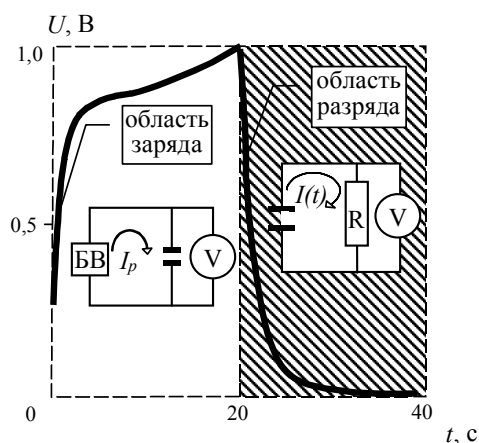


Рисунок 1 – Принцип метода измерения поляризационных процессов в дисперсных системах

Полная кривая процесса поляризации системы состоит из двух областей: заряда и разряда. Область заряда показывает изменение напряжения на электродах ячейки в течение времени поляризации t при прохождении постоянного тока поляризации I_p от источника постоянного тока. В области разряда регистрируется ток деполяризации $I(t)$, а также время релаксации τ поляризационного заряда. При этом поляризованность системы, содержащей релаксирующие частицы, можно описать выражением [4]:

$$P = P_0 e^{-t/\tau}, \quad (1)$$

где P_0 – стационарное (установившееся) значение поляризации объекта;
 t – время протекания поляризации;
 τ – время релаксации поляризационного заряда.

Ток деполяризации такой системы:

$$I(t) = \frac{dP}{dt} = -\frac{P_0}{\tau} e^{-t/\tau} = I_0 e^{-t/\tau}, \quad (2)$$

где I_0 – начальное значение тока.

Логарифмируя выражение (2), получаем уравнение (3), позволяющее определить время релаксации τ как котангенс угла наклона $\ln I(t)$ к оси абсцисс:

$$\ln I(t) = \ln I_0 - t / \tau. \quad (3)$$

Полный поляризационный заряд системы в момент времени t_1 равен

$$P(t_1) = \int_{t_1}^{\infty} I(t) dt = -\int_{t_1}^{\infty} \frac{P_0}{\tau} e^{-t/\tau} dt = P_0 (e^{-t_1/\tau} - e^{-\infty/\tau}). \quad (4)$$

Если в единице объема исследуемого вещества находится n поляризующихся частиц, то поляризованность пробы объемом V составит:

$$P = npV, \quad (5)$$

где p – дипольный момент частицы.

Выражения (1)–(3) описывают действие в исследуемой системе одного механизма деполяризации. Такой механизм характерен для дисперсных систем, содержащих в своем составе лишь один диспергированный компонент и не содержащих каких-либо других веществ – стабилизаторов на основе ПАВ и т. п.

В реальных дисперсных системах обычно действует одновременно несколько поляризационных механизмов. Результирующее электрическое поле «короткоживущего электрета», полученного в результате внешней поляризации, определяется суммированием локальных электрических полей всех поляризационных подсистем.

Вместо (1) и (2) имеем:

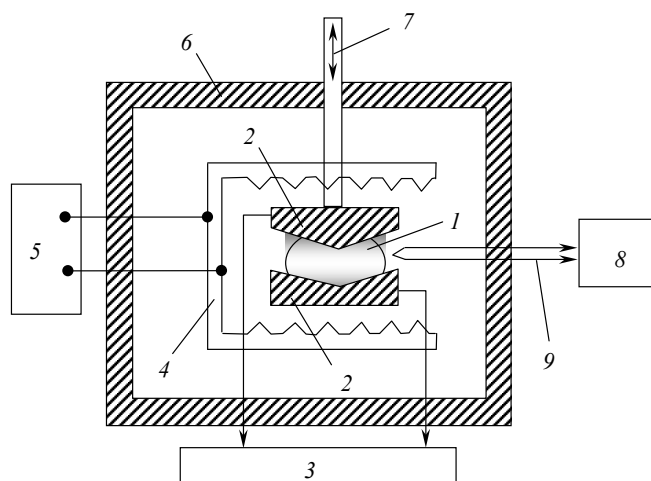
$$P = \sum_{i=1}^n P_{0_i} e^{-t/\tau_i}; \quad (7)$$

$$I = \sum_{i=1}^n I_{0_i} e^{-t/\tau_i}. \quad (8)$$

Экспериментально показано, что дисперсные системы с выраженной гелевой структурой имеют на логарифмической кривой деполяризации несколько отчетливо выраженных линейных участков [5; 6]. Это означает, что в общем процессе релаксационного разряда электрически поляризованной системы в отдельные интервалы времени преобладает релаксация зарядов, локализованных на определенного типа частицах. Выражения (7) и (8) представляют собой совокупности компонентов, изменяющихся во времени с разной скоростью.

Выражение (7) графически представляется в виде ломанной линии, изгибы, прямолинейные участки, углы наклона которой соответствуют поляризации компонентов дисперсной системы.

Схема измерительной установки прибора представлена на рисунке 2.



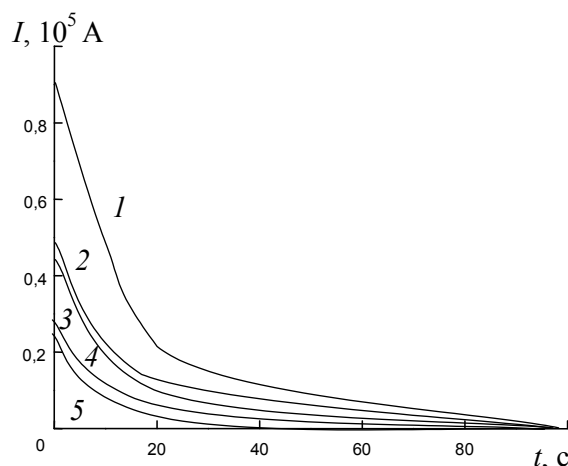
Условные обозначения:

1 – исследуемый образец; 2 – электроды; 3 – АДС-1; 4 – нагреватель;
 5 – источник питания для нагревателя; 6 – термостабилизирующая измерительная камера;
 7 – микрометрический винт; 8 – вольтметр; 9 – термопара.

Рисунок 2 – Блок-схема экспериментальной установки для проведения изотермической депольаризации

В качестве дисперсных систем, моделирующих пищевые продукты, использовали полимерные гели поливинилового спирта (ПВС), наполненные соединениями различной природы (желатин, крахмал, папаин, карбоксиметилцеллюлоза и Na-карбоксиметилцеллюлоза). Такие системы содержат дисперсные компоненты, которые по-разному ведут себя в электрическом поле: происходит ориентация дипольных молекул, разнополярно заряженных частиц и надмолекулярных образований, квазидиполей, перемещение на макрорасстояния физических носителей заряда. В результате в образце появляется асимметрия в распределении заряженных частиц и он поляризуется. После снятия поляризующего поля исследуемый образец релаксирует к первоначальному равновесному состоянию, отдавая накопленную энергию. В течение времени релаксации поляризационного заряда по внешней электрической цепи течет ток депольаризации, сила и кинетика снижения которого полностью определяются составом и структурой дисперсной системы. Существование тока депольаризации означает сохранение в течение некоторого времени поляризованного состояния дисперсной системы и соответствует проявлению ею электретного эффекта [7; 8].

Из анализа кинетических зависимостей депольаризации гелей ПВС, наполненных Na-карбоксиметилцеллюлозой (Na-КМЦ), желатином и папаином, установлены закономерности релаксации поляризационного заряда (рисунок 3). Кривые депольаризации характеризуются наличием прямолинейных участков и перегибов, соответствующих компонентному составу и структуре гелевой системы. Появление перегибов на кривых предполагает возникновение дополнительного механизма депольаризации, который обусловлен физико-химическим взаимодействием компонентов.



Условные обозначения:

1 – папаин, 2 – карбосиметилцеллюлоза; 3 – желатин; 4 – Na-карбосиметилцеллюлоза; 5 – крахмал.

Рисунок 3 – Кинетика спада заряда ИТД в наполненных (5 %) гелях ПВС в зависимости от вида наполнителя

Сопоставление электретных характеристик гелевых систем с различными наполнителями при одинаковом их содержании показало, что наполнение геля папаином обеспечивает максимальное значение поляризационного заряда и достаточно большое время релаксации. Например, при 5%-ном наполнении папаином дипольный момент единицы объема равен $0,614 \cdot 10^{-5}$ Кл·м, тогда как для желатина $0,328 \cdot 10^{-5}$ Кл·м, а для Na-КМЦ – $0,220 \cdot 10^{-5}$ Кл·м.

Сравнение полных зарядов деполяризации наполненных гелей ПВС показало, что использование в качестве наполнителей папаина и желатина приводит к росту поляризуемости систем. Для систем с папаином наблюдается экспоненциальное насыщение заряда при увеличении концентрации наполнителя до 2%. При введении желатина заряд экспоненциально увеличивается с насыщением при 25%. Наполнение гелей Na-КМЦ вызывает снижение заряда деполяризации, при этом электропроводность исследуемой системы нестабильна.

Полученные данные свидетельствуют о влиянии состава дисперсной системы на ее поляризационные характеристики, что позволяет регулировать анизотропию ее свойств в широких пределах.

Заключение

Существование индивидуальных механизмов поляризации-деполяризации в модельных жидких дисперсных системах отражается на кинетике спада заряда ИТД и релаксационных характеристиках. Тем самым, комплекс электрофизических свойств может служить одним из идентификационных признаков ряда пищевых продуктов жидкой консистенции, рассматриваемых в качестве дисперсных систем. Проведенные исследования показывают возможность использования метода изотермической деполяризации в пищевой промышленности и биотехнологии для контроля качества продукции по электрофизическим свойствам.

Список использованной литературы

1. Ухарцева, И. Ю. Методы и средства исследования : курс лекций / И. Ю. Ухарцева, Е. А. Цветкова. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2013. – 212 с.
2. Sessler, Ed. G. M. Electrets / Ed. G. M. Sessler. – Berlin : Springer – Verlag, 1987. – 4553 p.
3. О поляризационных свойствах некоторых модельных систем / И. В. Шаламов [и др.] // Технология и проблемы экологии строительства глубоких скважин в Белоруссии : сб. научных трудов БелНИГРИ. – Минск, 1996. – С. 53–65.
4. Программно-аппаратный комплекс АИР-1 для контроля жидкодисперсных систем / И. В. Шаламов [и др.] // Приборы и техника эксперимента. – 2002. – № 6. – С. 143–144.

5. Ухарцева, И. Ю. Поляризационные характеристики наполненных гелей на основе поливинилового спирта / И. Ю. Ухарцева, И. В. Шаламов, Е. А. Цветкова // Пластические массы. – 1998. – № 6. – С. 40–42.

6. Ukhartseva, I. Filled gels on water – soluble polymer / I. Ukhartseva, E. Tsvetkova // 7-th European Polymer Federation Symposium on Polymeric Materials, Szczecin, Poland, September 20–24. – Szczecin, 1998. – P. 115.

7. Гольдаде, В. А. Физика конденсированного состояния / В. А. Гольдаде, Л. С. Пинчук ; под ред. Н. К. Мышкина. – Минск : Бел. наука, 2009. – 657 с.

8. Kestelman, N. Electrets in Engineering: Fundamentals and Applications / N. Kestelman, L. Pinchuk, V. Goldade. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 2000. – 281 p.

Получено 17.02.2016 г.

Образование. Подготовка специалистов

Лагунова Г. Н.,

директор Минского торгового колледжа – Отличник образования Республики Беларусь

Использование инновационных подходов в управлении Минским торгово-экономическим колледжем Белкоопсоюза 82

Механизмы совершенствования управления учреждением образования требуют не только системного подхода к поиску эффективных дидактических и воспитательных решений, но и внедрения факторов стабильного функционирования учреждения в целом. Использование инновационных подходов в управлении Минским торговым колледжем Белкоопсоюза привело к стабильным финансовым результатам, укреплению материальной базы и имиджа на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: колледж; инновационные подходы; инновационное развитие; модель управления; стратегическое видение.

Введение

Современные тенденции экономического развития нашей страны требуют совершенствования организации управления учреждением образования среднего профессионального звена. Как отметил Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко в своем Послании к белорусскому народу и Национальному собранию, главный ресурс страны – это люди, квалифицированные кадры нужно выращивать повседневным кропотливым трудом.

Содержание стратегии инновационного развития Минского торгового колледжа Белкоопсоюза направлено на повышение конкурентоспособности, мобильности и качества образования. Поскольку образование тесно связано с экономикой, а теория управления представляет собой прикладную экономику, то в управлении инновационным развитием Минского колледжа Белкоопсоюза администрация колледжа опирается на методики управления инновационным развитием предприятий, учитывая тенденции развития потребительской кооперации Республики Беларусь.

В настоящее время колледж функционирует в системе кластера, объединяющего находящиеся в постоянном взаимодействии Правление Белкоопсоюза, которому напрямую подчиняется колледж, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Центр методического обеспечения учреждений образования потребительской кооперации, организации потребительской кооперации.

Колледж основан в 1957 году в соответствии с распоряжением Совета Министров Белорусской ССР как кооперативный техникум, в 1993 году реорганизован в Минский учебно-производственный комплекс «ПТУ-техникум» Белкоопсоюза, а в 2000 году преобразован в учреждение образования «Минский торговый колледж» Белкоопсоюза.

Учредителем и собственником имущества колледжа является Белкоопсоюз.

Колледж является юридическим лицом, некоммерческой организацией, созданной в форме образовательного учреждения, финансируемого собственником частично: в зависимости от кон-

тингента учащихся, которые обучаются по направлениям за счет средств организаций потребительской кооперации. В среднем эта цифра составляет 18% от бюджета колледжа.

Учреждение образования аккредитовано Департаментом контроля качества образования Министерства образования Республики Беларусь на соответствие заявленному виду «колледж» по специальностям среднего специального образования «Правоведение», «Коммерческая деятельность» (по направлениям), «Маркетинг» и по специальностям профессионально-технического образования «Торговое дело» (квалификации «продавец», «контролер-кассир (контролер)»), «Общественное питание» (квалификации «бармен», «официант»).

Необходимо отметить, что по таким же специальностям подготовка осуществляется еще в четырех колледжах города Минска и более чем в 10 по стране.

В колледже в установленном порядке сертифицирована система менеджмента качества (СМК) на соответствие требованиям СТБ ISO 9001-2009 в Национальной системе подтверждения соответствия Республики Беларусь и в немецкой системе аккредитации DAkkS, сертификат которой имеет международный статус.

Наличие работоспособной современной СМК изменило принципиальный подход к управлению колледжем. Колледж работает, основываясь на следующих принципах: ориентация на потребителя, лидерство и ответственность, постоянство целей, гордость своей работой, повышение квалификации сотрудников, корпоративная культура и приверженность к улучшению качества.

Любое управление инновационным развитием предполагает моделирование этого процесса. Модель – это всегда образец (эталон) массового продукта. Под моделью управления понимают теоретически выстроенную целостную совокупность представлений о том, как выглядит система управления, как она воздействует на объект управления, как адаптируется к изменениям во внешней среде, чтобы управляемая организация могла добиваться поставленных целей, устойчиво развиваться и обеспечивать свою жизнеспособность.

Администрацией колледжа определены основные подходы к управлению изменениями:

- использование всех имеющихся возможностей кластера;
- внедрение в практику управления колледжем механизмов управления бизнес-процессами, изменяя их не только количественные, но и качественные характеристики, с тем, чтобы они отвечали требованиям инновационных процессов, происходящих в потребительской кооперации, и требованиям процессов развития колледжа;
- изменение не только организационной и кадровой структуры колледжа, но и характера производственных процессов, корпоративной культуры и стратегии развития колледжа в целом.

Успех и результативность преобразований, в конечном счете, зависят от решения руководителя, какими темпами и в какой последовательности их осуществлять.

Указанные подходы, как вид стратегического видения, используются в таких направлениях деятельности, как профориентационная работа, сохранность контингента учащихся, развитие корпоративной культуры.

Условием эффективности профориентационной работы является применение современных подходов к формированию имиджа профессионального образования, раскрывающего преимущества обучения в данном учреждении образования. Сознательная работа над позитивным имиджем колледжа – это не только ряд продуманных мероприятий, но и осуществление в колледже социально-этического маркетинга. С целью первоначального понимания данного понятия администрация колледжа ввела в работу с педагогами гордо звучащий слоган «Мы столичный колледж!». В класс реальных потребителей наших образовательных услуг входят не только вчерашние школьники, но и их родители, работники организаций потребительской кооперации, наниматели других организаций. Они ориентированы на получение из колледжа специалистов с отличной квалификацией. Понимание, что мы не просто проводим профориентационную работу, а всем коллективом, дружно, осуществляем маркетинг, побуждает педагогический коллектив находиться в постоянном контакте с потребителями наших образовательных услуг. А осмысление маркетинга как социокультурного явления выступает главным мотивом развития корпоративной культуры у преподавателей и сотрудников колледжа.

На всех этапах профориентационной (маркетинговой) деятельности колледж сопровождает учредитель. Так, например, в постановлениях Белкоопсоюза на протяжении нескольких последних лет руководители организаций потребительской кооперации наряду с руководителями учреждений образования получают поручения о совместной рекламной деятельности в приемной компании (размещение штендеров, буклетов, листовок в организациях, торговых объектах, объектах

общественного питания, совместные выступления в школах перед учащимися и их родителями, совместная пиар-деятельность на ярмарках-продажах, массовых зрелищных мероприятиях и др.).

Профориентационная работа колледжем начинается в сентябре, с составления плана мероприятий на год, закрепления областей и районов республики за цикловыми комиссиями и назначения ответственных администраторов за каждое направление в работе.

Одновременно с этим уточняется информация в отделах образования городских и районных администраций о количестве выпускников в текущем учебном году. Информация о колледже в электронном виде направляется в каждое учреждение среднего образования с просьбой разместить ее на стенде или на сайте учреждения. Выступления педагогических работников перед большой аудиторией потенциальных абитуриентов в центрах профориентации, учреждениях общего среднего образования совместно с Республиканским центром профессиональной ориентации молодежи, управлением образования и комитетом по труду, занятости и социальной защите; реклама в печатных изданиях (справочниках для абитуриентов, газетах республиканского и регионального уровней: «Вести потребительской кооперации», «Знамя юности», «Сельская газета», «Минская правда», «Автозаводец» и др.; размещение рекламных листовок в вагонах Минского метрополитена, пригородных поездах; направление комплектов рекламной продукции о колледже, в том числе и в электронном виде, в облпотребсоюзы, райпо, унитарные предприятия потребительской кооперации, – вся эта и другая проводимая работа способствует получению результата.

Большое значение администрацией колледжа придает организации демонстрационного стенда колледжа на международной специализированной выставке «Образование и карьера», которая ежегодно в феврале проводится в городе Минске. Колледж участвовал в данной выставке дважды – в 2015 и 2016 годах, и оба раза награжден дипломом Комитета по образованию Минского городского исполнительного комитета и выставочного предприятия Экспофорум «За активное участие и работу с посетителями».

В процессе всей профориентационно-маркетинговой работы сотрудники колледжа рекламируют деятельность не только своего учреждения, но и работу организаций потребительской кооперации, за счет средств которых можно получить образование от уровня профессионально-технического и среднего специального до высшего образования в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации.

В течение учебного года эффективность профориентационной работы, проводимой каждой цикловой комиссией, анализируется на совещаниях, педагогических советах.

В 2015 году на проведение профориентационной работы колледжем было затрачено 101 млн р. Результатом явилось 100%-ное выполнение контрольных цифр приема на уровень среднего специального образования.

Значимую роль в развитии корпоративной культуры, становлении и укреплении имиджа колледжа играет Музей истории колледжа и кооперативного движения, основанный в 1976 году.

Совершенствование корпоративной культуры в колледже – это процесс, занимающий не один год. Поэтому администрация колледжа системно работает над выполнением работниками своих обязанностей, развивая у них высокий уровень компетентности, инициативности и способности к риску, восприимчивости к переменам, открытости для информации, доверия друг к другу, умения принимать решения, работать в команде, уважать других, а также самого себя.

Два года подряд (в 2015 и 2016 годах) колледж удостоивается Почетного знака Белкоопсоюза «За высокие достижения в подготовке кадров». Такая награда колледжу вручалась в 2004, 2008 и 2012 годах.

В качестве основного мотива выдвигается соответствие вознаграждения результатам работы. Необходимо отметить, что в 2015 году, помимо выплат по заработной плате (включая надбавки и премиальные средства), всем сотрудникам колледжа выплачивалась материальная помощь к праздничным дням, по заявлениям, а также на оздоровление к трудовым отпускам. Был профинансирован ряд мероприятий, направленных на укрепление здоровья работников колледжа. Выплаты производились за счет прибыли, остающейся после уплаты налогов в бюджет.

В настоящее время в колледже актуализировано положение об оплате труда, в котором предусмотрен механизм повышения базовой премии за сохранность контингента или понижения за наличие пропусков учащихся учебных занятий без уважительной причины педагогическим работникам, начиная от преподавателей и кураторов учебных групп и заканчивая администрацией колледжа.

Устойчивому развитию колледжа способствует системная работа по сохранности контингента учащихся. В 2013 году из колледжа было отчислено 112 человек, в 2014 – 69, в 2015 – 47. Боль-

шинство учащихся отчислены по собственному желанию, причинами называют большую занятость на рабочих местах, состояние здоровья. Однако мы считаем, что любое отчисление учащегося из колледжа, является также недоработкой его преподавателей и сотрудников.

В колледже отработан комплекс педагогических мер по сохранению контингента обучающихся:

- актуализируется содержание образования в соответствии с современными потребностями государства, организаций потребкооперации, общества и личности в целом;
- проводится работа по повышению качества образования;
- укрепляется материально-техническая база колледжа, совершенствуются условия для развития и укрепления здоровья учащихся.

Сохранению контингента учащихся колледжа способствует и развитие воспитывающей среды, формирование основополагающих ценностей, идей, убеждений, отражающих сущность белорусской государственности, достижений и перспектив развития потребительской кооперации.

Рассматривая внедрение в практику управления колледжем механизмов управления бизнес-процессами, остановимся на вопросах совершенствования кадрового потенциала, материально-технической базы, информатизации образования.

По состоянию на 1 апреля текущего года в колледже работают 157 чел. Педагогическую нагрузку выполняют 68 преподавателей. Все преподаватели и администрация колледжа имеют государственный сертификат пользователя информационных технологий в образовании.

В образовательном процессе колледжа используются 192 персональных компьютера, 3 интерактивные доски, 19 проекторов, 60 принтеров, 9 сканеров, 9 копировальных аппаратов; 66 персональных компьютеров объединены в общую локальную вычислительную систему колледжа с выходом в сеть «Интернет». Имеется 18 ноутбуков для организации мобильного компьютерного класса, сенсорная панель «Престиж Мультиборд» 65 дюймов. В апреле 2016 года приобретено компьютерное оборудование и программное обеспечение для конференцзала на сумму 81 млн руб. для проведения видеоконференций, дистанционного обучения для сотрудников и учащихся, слушателей курсов повышения квалификации по учебным программам Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации. Университет предоставил колледжу доступ к своему полнотекстовому библиотечному ресурсу.

В целях развития единой информационной образовательной среды, совершенствования качества образовательного процесса и автоматизации его управления и в соответствии с постановлением Белкоопсоюза к началу организации приема абитуриентов текущего года колледж приобрел комплексную систему, которая включает программную конфигурацию «1 С: Колледж ПРОФ» и сервер.

Необходимо отметить, что наибольшая доля затрат колледжа на инновационную деятельность приходится на усовершенствование материально-технической базы, приобретение оборудования, связанного с технологическими инновациями. В результате инвестиций в основной капитал в 2016 году колледжем уже приобретено за счет средств собственной прибыли современное кассовое оборудование для образовательного процесса «Аппаратный комплекс» с программным обеспечением; будут приобретены тренажеры для улучшения качества формирования здорового образа жизни и предоставления платных услуг учащимся и сотрудникам.

В 2015 году финансирование колледжа осуществлялось за счет следующих источников в процентном отношении от общих доходов по видам услуг: платы за обучение учащихся, которые обучаются по индивидуальным договорам, – 49%; отчислений на содержание учреждений образования и подготовку кадров в части, приходящейся на учащихся по направлениям организаций потребкооперации, – 28%; процентов, начисленных за хранение свободных денежных средств на счетах в банках, – 14%; доходов от арендной платы – 2,6%; услуг проживания в общежитии по договорам временного проживания – 1,6%; услуг физической культуры и спорта, предоставляемые сторонним организациям и физическим лицам, – 1,6%; услуг по прокату бытовой техники для проживающих в общежитии – 1,3%; платы за дополнительное образование взрослых – 0,7% и др.

В 2015 году план по платным услугам (без образовательных), доведенный Белкоопсоюзом, перевыполнен колледжем в сопоставимых ценах по отношению к аналогичному периоду 2014 года на 33,2%.

В 2015 году рентабельность работы колледжа составила почти 35%. Рентабельность образовательных услуг в целом – 12%, в том числе от платного обучения – 11,4%.

В 2015 году в колледже выполнены ремонтные работы в общежитиях на сумму 1 млрд 144 млн р.; в учебном и спортивном корпусах с учетом модернизации здания – на сумму 796 млн р.

Таким образом, инновационное развитие – это цепь реализованных новшеств, охватывающих все компоненты функционирования колледжа, т. е. инновационное развитие носит комплексный характер.

Программой инновационного развития является ежегодно составляемый план развития колледжа. Этот основополагающий документ разрабатывается всеми руководителями структурных подразделений колледжа, учитывая предложения каждого члена коллектива. Проект плана в декабре обсуждается, при необходимости корректируется и утверждается на Совете колледжа. Защищает план развития по всем запланированным мероприятиям и финансовому обеспечению руководитель колледжа перед Правлением Белкоопсоюза.

Заключение

Подводя итоги, можно отметить, что модель управления инновационным развитием Минского торгового колледжа Белкоопсоюза включает в себя базовые принципы управления, стратегическое видение, целевые установки и задачи, совместно вырабатываемые ценности, структуру и порядок взаимодействия ее элементов, организационную культуру, аналитический мониторинг и контроль, движущие силы развития, мотивационную политику.

Инновационные процессы в модели управления колледжем опираются на базовую модель управления, из которой администрация колледжа старается исключать неэффективные элементы, встраивать новые.

Успешная деятельность учреждения образования, стабильное функционирование и перспективное развитие зависит от того, как учреждение совершенствует свои бизнес-процессы. Такой подход ставит администрацию колледжа перед необходимостью проведения постоянных изменений, совершенствования всех процессов, обеспечивающих выполнение работы, и управления ими.

Книжные новинки

..... 87

Юбилеи и даты

..... 92