

что большинство крупных производителей зарубежных стран объединяются в интегрированные структуры холдингового типа, что способствует снижению потерь плодово-ягодной продукции и повышению ее качества, а также пропорциональному развитию связей между производством, хранением и реализацией продукции. В то же время в ходе исследования установлено, что характерной особенностью белорусского плодоводства является то, что более половины площади культур сосредоточено не в крупно-товарном производстве, а в личных подсобных и крестьянско-фермерских хозяйствах. В основной массе — это не товарное или низко товарное производство с высокими затратами труда. Для равномерного круглогодичного обеспечения населения и перерабатывающей промышленности высококачественной плодово-ягодной продукцией необходимо существенно повысить уровень отрасли, чего сложно добиться без кооперации между разрозненными производителями, так как, во-первых, необходима специализированная техника; во-вторых, сооружение хранилищ и теплиц; в-третьих, следует приложить колоссальные усилия для поиска гарантированных эффективных каналов сбыта плодово-ягодной продукции.

В сложившейся ситуации в Республике Беларусь (с учетом зарубежного опыта) наиболее перспективным представляется путь развития плодоводства — заключение долгосрочного договора о совместной предпринимательской деятельности соседних плодородческих хозяйств с возможным образованием холдинга в перспективе.

Договор о совместной предпринимательской деятельности (простое товарищество) позволяет предприятиям объединять имеющиеся в распоряжении финансовые средства, машины, оборудование и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли, которая является их общей долевой собственностью и распределяется между участниками договора пропорционально вкладу.

Учитывая технологические особенности производства плодов, ягод и продуктов переработки этот договор должен соответствовать следующим требованиям:

- учет интересов всех участников технологической цепи: от производства до реализации;
- долгосрочность — для обеспечения стабильности по всей технологической цепи;
- учет различных аспектов взаимоотношений участников договора, в том числе порядок и характер имущественной ответственности, учета и возмещения затрат.

Совершенно очевидно, что создание интеграционных объединений в отдельности не гарантирует достижение высокого уровня эффективности. Здесь целесообразно использовать комплексный подход. Однако, опираясь на зарубежный опыт, можно с высоким уровнем достоверности утверждать, что в перспективе это способствует повышению конкурентоспособности производства и повышению качества продукции.

*С.Н. Лапина, аспирантка
БГЭУ (Минск)*

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования, когда многие задачи решаются коллегиально, наличие команды, в которой люди понимают друг друга и способны распределить обязанности согласно их профессиональным способностям, дает весьма ощу-

тимый коммерческий эффект. Весь процесс формирования команды характеризуется высокой степенью сотрудничества и доверия. Для людей, которые на работе должны действовать вместе, слаженно и результативно, важно находиться в достаточно эффективных межличностных взаимоотношениях, быть мотивированными на то, чтобы действовать как команда. Ключевым фактором командной работы является способность ее членов «работать на результат».

Возможность работать в команде дает каждому человеку огромную личную поддержку и перспективы роста. Работа в команде не подавляет индивидуальность отдельного ее члена, наоборот, каждый занимает в команде место, соответствующее его способностям и возможностям, ощущая себя значимым и незаменимым, что является важнейшим условием удовлетворенности профессиональной деятельностью.

Формирование команды — это последовательность запланированных действий, предназначенных для сбора и анализа данных о функционировании группы и осуществления изменений, целью которых является улучшение командной работы и повышение групповой эффективности.

Развитию командообразования в современных организациях будут способствовать:

- формирование инновационного мышления, ориентированного на умение работать в команде;
- разработка алгоритма формирования эффективной команды;
- проведение тренинга по формированию эффективной команды;
- осуществление мероприятий по поддержанию командного духа.

Тренинг — мероприятие, способствующее формированию сильной команды. Основной целью тренинга является формирование эффективного взаимодействия в команде, направленного на положительный результат работы посредством творческого мышления и самореализации.

Участие в тренинге поможет решить такие важные для коллектива задачи как создание установки на достижение общей цели; мотивация персонала «быть командой, работать, как команда»; сплочение сотрудников в команду; осмысление позиции лидера в команде; развитие творческого потенциала; создание и поддержание командного духа; неформальное общение.

В ходе тренинга используются такие практические методы, как индивидуальная работа, групповые дискуссии, стимулирование оригинальных идей со стороны обучающихся и др. Тренинг проводится согласно разработанному алгоритму формирования эффективной команды, который включает в себя следующие этапы:

- формирование командного мышления;
- определение требований к кандидатам в команду;
- отбор кандидатов;
- распределение функций и ролей между членами команды;
- определение психологической совместимости членов команд;
- формирование культуры командного взаимодействия;
- окончательное определение состава команды;
- управление работой команды;
- выявление проблем в работе команды и проведение ситуационного анализа в контексте решения проблем;
- обучение членов команды;
- проведение мероприятий по поддержанию командного духа;
- оценка эффективности работы команды.

Таким образом, формирование команды является наиболее приоритетным направлением в деятельности организации, поскольку благодаря сплоченности и эффективному взаимодействию членов команды повышается степень достижения целей организации. Это в свою очередь позволит повысить не только результативность труда персонала, но и эффективность деятельности организаций торговли Республики Беларусь в целом.

*Т.В. Ларионова, ассистент
БГЭУ (Минск)*

МЕТОДЫ УЧЕТА РАСХОДОВ НА НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ (НИОКР)

Для многих предприятий затраты на научные исследования и опытные разработки составляют существенную часть их финансово-хозяйственной деятельности. С одной стороны, такие издержки по своей сути являются теоретическими и представляют серьезную проблему для бухгалтера при составлении ежегодных финансовых отчетов. В соответствии с учетом на основе метода начислений затраты на научные исследования и разработки следует относить на тот год, которым они были произведены и списывать на доходы будущего периода. Этот метод известен как метод переноса затрат на счета будущих периодов (метод отсрочки). С другой стороны, принимая во внимание теоретическую основу таких издержек, установить их взаимосвязь с доходами будущего периода с достаточной уверенностью невозможно. Исходя из этого расходы на научные исследования и разработки следует списывать в том отчетном периоде, в котором они были произведены. Этот метод принято называть методом полного списания затрат со счета (метод списания).

Сравнительная характеристика методов отсрочки и списания:

- метод отсрочки более реалистичен в условиях производства. Предприятия инвестируют огромное количество денежных средств в исследования и разработки с целью получения доходов в будущем, и не расценивают эти затраты как накладные расходы, необходимые для текущего производства;
- использование метода списания может привести к искажению показателей прибыли. Таким образом, прибыль, полученная в период разработки и внедрения нового продукта, окажется искусственно заниженной, а доходы, полученные в процессе производства, неоправданно высокими. Это может создать обманчивое впечатление роста рентабельности производства;
- принято считать, что инвестиции в исследования и научно-технические разработки необходимы предприятиям, так как они приносят реальную коммерческую пользу. Тем не менее при использовании метода списания менеджер может воздержаться от подобного вложения денежных средств, так как этот метод ведет к занижению прибыли в отчетах;
- в виду того, что денежные средства, вложенные в научные исследования и технические разработки, могут быть возвращены только после получения доходов, показатель прибыли, полученный по методу полного списания, точнее отражает средства для начисления дивидендов;