

тизируемой стоимости основного средства. Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) № 16 «Основные средства» дает следующее определение.

**Амортизируемая стоимость** — себестоимость актива или другая сумма, отраженная в финансовой отчетности вместо себестоимости, за вычетом ликвидационной стоимости.

**Ликвидационная стоимость** — это чистая сумма, которую компания ожидает получить за актив в конце срока его полезной службы, за вычетом ожидаемых затрат по выбытию. Поэтому предлагаем следующие определения амортизируемой и ликвидационной стоимости основного средства.

**Амортизируемая стоимость основного средства** — стоимость основного средства, подлежащая амортизации, устанавливаемая при его поступлении расчетным путем самостоятельно предприятием, в результате уменьшения его первоначальной стоимости на величину ликвидационной стоимости.

**Ликвидационная стоимость основного средства** — предполагаемая величина полезных остатков, которую планируется получить при выбытии основного средства в конце срока его полезного использования, уменьшенная на величину планируемых затрат на выбытие, демонтаж основного средства и используемая для расчета амортизируемой стоимости основного средства.

Рекомендованные определения полностью раскрывают экономическое содержание амортизируемой и ликвидационной стоимости основного средства и позволяют наиболее адекватно определить ту часть стоимости основного средства, которую необходимо перенести на издержки производства как в отчетном периоде, так и за весь срок полезного использования основного средства.

**Д.А. Фролов**, аспирант

БГЭУ (Минск)

## **ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Рынок телекоммуникационных услуг является одним из наиболее динамичных и высокотехнологичных. Состояние данного рынка в числе прочих факторов определяет уровень развития экономики государства в целом. Вместе с тем высокая капиталоемкость телекоммуникационной инфраструктуры повышает риск принятия организационно-экономических решений. Поэтому весь

ма важным и полезным представляется изучение передового опыта решения одной из основных проблем развития рынка — обеспечения конкуренции.

Изначально монополия была нормальной формой существования национальных рынков телекоммуникационных услуг, однако в конце 1980-х гг. ситуация стала серьезно меняться и в развитом мире пошел интенсивный процесс демонополизации. Впервые конкуренция была одобрена в США (1982 г.) и практическое распространение получила с начала 1984 г., когда 22 компании Bell, принадлежавшие AT&T, были преобразованы в семь независимых региональных операторов Bell. Однако конкуренция на рынке местных телефонных услуг развивалась слабо, так как каждый штат позволял определенным компаниям в той или иной мере монополизировать рынок телекоммуникационных услуг в пределах своей территории. Это привело к тому, что до 1996 г. насчитывалось всего 13 операторов местной телефонной связи, конкурировавших с региональными операторами Bell. Ситуация серьезно изменилась с принятием Акта о телекоммуникациях в 1996 г. — за три года соответствующий сектор экономики вырос на 140 млрд дол., число конкурирующих операторов местной телефонной связи увеличилось до 146, доходы местных поставщиков услуг удвоились в 1997 г. и почти удвоились в 1998. Акт о телекоммуникациях детально разбирает вопросы конкуренции в предоставлении местных услуг связи. Он обязывает региональных операторов Bell, желающих оказывать услуги связи между штатами, открыть свои сети для конкурентов: предоставить доступ к своим телефонным линиям, АТС, службам ремонта и т.д.

В постсоветских развивающихся странах процесс демонополизации также набирает ход. Так, в России вступили в силу “Правила присоединения сетей электрической связи и их взаимодействия”, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 28 марта 2005 г. № 161, направленные на демонополизацию рынка дальней (междугородной за пределы зоны и международной) электросвязи. Заявку на получение лицензии на оказание данного вида услуг уже подали три крупных оператора.

Модель демонополизации сводится к обеспечению конкуренции на каждом из уровней: местном, зоновом, дальней электросвязи. Согласно “Правилам”, присоединяющий оператор самостоятельно назначает плату за подключение к своей сети. Однако Министерство связи России осуществляет надзор и регулирование данных тарифов. Причем присоединение происходит в обязательном порядке, за исключением случаев, когда имеется другой способ доступа к сети.

Что же касается Республики Беларусь, то здесь пока еще сохраняется государственная монополия на предоставление большинства видов телекоммуникационных услуг, хотя организационно-правовые условия функционирования альтернативных операторов уже созданы. Так, в Законе Республики Беларусь от 19.07.2005 г. № 45-З “Об электросвязи” предусматривается возможность существования “выделенных” телекоммуникационных сетей, предназначенных для возмездного оказания услуг электрической связи ограниченному кругу пользователей. Тарифы на услуги таких сетей устанавливаются операторами самостоятельно.

В Законе оговаривается также возможность присоединения выделенных сетей к сети связи общего пользования (ССОП), однако с обязательным их переводом в категорию ССОП. В то же время тарифы на услуги связи общего пользования, предоставляемые с помощью ССОП, устанавливаются государством и, как правило, ниже уровня себестоимости, так как акцент делается на доступности таких услуг для широких слоев населения.

Опыт зарубежных стран показывает, что недостающие экономические условия могут быть созданы в республике путем перехода от методов прямого регулирования рынка телекоммуникационных услуг к косвенным, включающим широкий спектр стимулов и ограничений — налоговые льготы, субсидии и т.д.

*Н.А. Харевич, ассистент*

*БГЭУ (Минск)*

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В современных условиях управление денежными потоками предприятия является объективно необходимым. Это предопределено значительной ролью денежных средств в деятельности предприятия и влиянием рационального их использования на результаты его деятельности. Денежные средства являются наиболее ликвидными активами предприятия и необходимы для покрытия различных затрат, что обеспечивает непрерывное функционирование каждого субъекта хозяйствования.

Управление денежными потоками включает анализ, планирование и контроль за эффективностью их использования. Для проведения анализа необходимо располагать информацией о величине денежных потоков за определенное время, основных их элементах, видах деятельности, которые обеспечивают приток денежных средств.