

чет основных показателей в следующем порядке: первоначально пользователь будет задавать количество рассматриваемых периодов, далее в таблицу будут вноситься данные, после чего на основе введенных данных будут рассчитывать показатели и после их анализа делается вывод. Данная программа и методология расчета были апробированы на РУП «БЗ ТДиА», что подтверждено актом внедрения.

### *Литература*

*Грищенко, О.В.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / О.В. Грищенко. — Таганрог: ТРТУ, 2000.

*Любушин, Н.П.* Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов / Н.П. Любушин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

*Светуньков, С.Г.* Исследование свойств производственной функции комплексного аргумента / С.Г. Светуньков, И.С. Светуньков. — СПб.: СПбГУЭФ, 2005.

**И.С. Трепенюк**

*Белорусский государственный экономический университет (Минск)*

## **НЕГАТИВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

Когда на рынке действует немного предприятий, то они рано или поздно осознают свою взаимозависимость, что приводит как к их стратегическому взаимодействию, так и возникновению антиконкурентных соглашений. Такие соглашения могут снижать положительный эффект рыночной экономики, поскольку рынки требуют конкуренции независимых предприятий для эффективного распределения ресурсов, стимулирования эффективности производства и создания новой продукции.

Одним из направлений деятельности компаний, позволяющих повысить эффективность их функционирования на рынке, является любая форма вертикального взаимодействия хозяйствующих субъектов, которая может осуществляться в виде вертикальной интеграции или вертикальных соглашений. Современные антимонопольные запреты в отношении большинства вертикальных ограничений, устанавливаемых одними хозяйствующими субъектами в отношении других, основаны на «правиле взвешенного подхода», т.е. они признаются незаконными, если ущерб от ограничения конкуренции превышает положительные эффекты от применения таких ограничений.

Под вертикальными ограничениями понимаются условия соглашений между поставщиком и покупателем некоторого промежуточного (перерабатываемого и (или) перепродаваемого) товара, предлагающие огра-

ничение хозяйственной самостоятельности одной из сторон в результате перераспределения контроля в пользу другой. Эти ограничения могут затрагивать разные сферы: условия контрактов дилера с другими поставщиками и степень их допустимости; цены, по которым поставляемый товар в дальнейшем будет перепродаваться дилером; перечень услуг, которые он должен предоставить конечным потребителям, и др.

Можно привести следующие примеры ограничивающих вертикальных соглашений:

- соглашения о поддержании цен при перепродаже, в соответствии с которыми розничная цена фиксируется производителем или навязываются верхний/нижний пределы цены;
- эксклюзивные соглашения о распределении, в соответствии с которыми распределительные организации (дистрибьюторы) получают эксклюзивное право работы в данной местности или с определенными видами клиентов, или с определенными товарами;
- эксклюзивные дилинговые соглашения, в соответствии с которыми фирмам запрещается вести дела с производителями-конкурентами или дистрибьюторами-конкурентами;
- соглашения о связанной продаже, в соответствии с которыми торгово-посреднические фирмы обязаны закупать навязанный ассортимент товаров, и только при соблюдении этого условия им разрешается закупать выбранный товар. Крайним примером этого вида соглашения является «навязывание полного ассортимента»;
- навязывание объема закупок, в соответствии с которым от торгово-посреднических фирм требуется закупать определенный минимальный объем какого-либо товара.

Этот перечень отнюдь не является исчерпывающим. Соглашения между фирмами, находящимися на различных этапах технологической цепочки или воспроизводственного цикла, могут быть очень сложными, включая большое число взаимных гарантий и обязательств. Например, соглашения о франшизе могут быть достаточно изощренными и иногда включать один или несколько ограничивающих указанных выше видов положений.

В принципе вертикальные соглашения могут заключаться на любом этапе процесса поставок или распределения товара или услуги. На практике же следует сосредоточить внимание на ограничивающих соглашениях на уровне розничной торговли.

С точки зрения антимонопольной политики вертикальные ограничения, как правило, наносят наибольший вред, когда на рынках различных этапов технологической цепочки или воспроизводственного цикла доминирует, по крайней мере, одна из сторон в сделке. Фирма, уже доминирующая на рынке, может затруднить для конкурентов выход на рынок или же сделать его совсем невозможным, связав дефицитные каналы распределения с помощью эксклюзивных договоров о распределении. Вертикальные соглашения могут способствовать картелизации промышленности или предотвращать выход на рынок новых фирм.

С целью противодействия негативным проявлениям вертикальных соглашений можно сформулировать две рекомендации:

1. Министерству экономики Республики Беларусь как органу государственного управления, осуществляющему государственную антимонопольную политику, совместно с Министерством торговли Республики Беларусь законодательно прописать в законодательстве Республики Беларусь порядок проведения анализа и оценки конкурентной среды на товарном рынке. На сегодняшний день данный порядок отсутствует.

2. При определении отрицательных эффектов вертикальных соглашений, которые служат основанием для их запрета, антимонопольному органу целесообразно разработать и использовать жесткие критерии оценки этих эффектов (последствий). Например, формулировка о запрещении договоров, которые могут привести к установлению цены перепродажи, применима как основа для запрета любых вертикальных ограничений, поскольку многие из них (если не все) способны влиять на цену перепродажи.

**Н.В. Тузова**

*Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины*

## **КРУГООБОРОТ СРЕДСТВ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

На современном этапе развития рыночных отношений роль страхования существенно возрастает и приобретает все большее значение, так как, с одной стороны, это система национальной защиты экономики, а с другой — значимый внутренний инвестиционный ресурс. Страховые организации аккумулируют значительные по размерам временно свободные денежные средства, которые можно использовать в качестве источников финансирования инновационной деятельности белорусских предприятий. Расширение сферы страхования и усиление его влияния на воспроизводство во многом зависит от эффективности управления финансами страховой организации.

Устойчивость финансов страховой организации является индикатором эффективности ее хозяйственной деятельности. Поэтому финансы страховых организаций являются важным объектом научных исследований и сферой прикладного управления. Непосредственным предметом финансового менеджмента на микроуровне страховой организации является кругооборот ее средств.

Денежный оборот страховой организации более сложен, чем у организаций других отраслей экономики. Среди сложного многообразия финансовых отношений страховой организации, составляющих сущностную и содержательную основу ее финансовой деятельности, можно выделить два относительно самостоятельных денежных потока: оборот