



Рисунок 2 - Роль человеческого ресурса в формировании интеллектуального капитала

Литература:

1. Олейникова, И.Н., Сахарова, О.Н Проблемы формирование показателей анализа интеллектуального капитала в системе статистики науки и инноваций. Труды международной научно-практической конференция "Учетно-аналитические Инструменты Развития Инновационной Экономики", АГТУ, Астрахань, 2009.
2. Гвоздева, Е.С., Штерцер Т.А Человеческий капитал как фактор развития России [Электронный ресурс], 2010 – Режим доступа: <http://www.sibai.ru/content/view/603/720/>.

А.Н. Сачёк

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(Республика Беларусь, Минск)*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В современных условиях развития отраслей национальной экономики Беларуси необходим поиск новых организационно-экономических механизмов их дальнейшего развития. В особенности это касается отраслей, в которых слабо развита конкуренция и государство играет ключевую роль в их работе. К подобным отраслям в первую очередь относится жилищно-коммунальное хозяйство (далее – ЖКХ).

В настоящее время жилищно-коммунальная отрасль является, к сожалению, лидером по количеству жалоб со стороны потребителей услуг. Среди возможных причин этого необходимо выделить и то, что в отрасль привлекаются инвестиции в недостаточном объёме. Об этом свидетельствуют следующие данные.

Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств жилищно-коммунальных организаций республики в 1996 г. составлял 12,5 %, в 2010 г. – уже 41,5 %. В последние годы значение данного показателя остаётся практически неизменным, что может свидетельствовать о недостаточно активном обновлении основных средств в отрасли. При этом на начало 2010 г. износ зданий и сооружений составил 39,2 %, передаточных устройств – 45,1 %, активной части основных средств – 49,9 %, в том числе машин и оборудования – 48,6 %, транспортных средств – 55,5 % [1]. За период 2007-2009 гг. среднее значение коэффициента обновления основных средств в отрасли составило 5,6 %.

В свою очередь удельный вес инвестиций в основной капитал организаций коммунального хозяйства в общем их размере по всем отраслям национальной экономики за период 2005-2009 гг. составил в среднем 6,8 %. В 2009 г. инвестиции в основной капитал составили 2732,8 млрд руб. Объём иностранных инвестиций, поступивших в ЖКХ за период 2005-2009 гг. был минимальным в 2005 г. и максимальным в 2008 г., составив соответственно 45,1 и 3321,0 тыс. долларов США [1] или 0,002 и 0,1 % соответственно от общей величины иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь.

Очевидно, что у государства и жилищно-коммунальных организаций нет достаточно средств, чтобы удовлетворить все инвестиционные потребности отрасли в настоящее время. Нерешённым также остаётся и вопрос развития конкурентных отношений в ЖКХ.

Поэтому следует найти и внедрить новые институциональные механизмы развития отрасли, которые бы способствовали как развитию конкуренции среди поставщиков услуг, так и привлечению инвестиций. Следствием данных процессов будет также являться повышение инновационной восприимчивости жилищно-коммунальных организаций.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что механизмом привлечения инвестиций в ЖКХ является развитие различных форм государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП).

Развитие ГЧП за рубежом берёт своё начало в 90-х гг. XX столетия. Накоплен уже существенный опыт использования различных форм партнёрства в жилищно-коммунальной отрасли в европейских, латиноамериканских, азиатских и африканских странах.

Именно развитие ГЧП является одним из возможных институциональных направлений развития отечественного ЖКХ. Ведь установление партнёрства между собственниками жилищно-коммунальной инфраструктуры и частной предпринимательской инициативой позволит развивать конкурентные отношения, привлекать внебюджетные источники финансирования инвестиций. Важной отличительной особенностью ГЧП является то, что жилищно-коммунальные объекты по-прежнему остаются в собственности государства.

При решении вопроса о практическом использовании ГЧП в развитии отечественного ЖКХ необходимо поступательное развитие новых механизмов взаимодействия между всеми заинтересованными сторонами.

Начинать следует с простых форм сотрудничества для того, чтобы получить опыт, выявить возможные проблемные моменты в партнёрстве. В целом в ЖКХ можно будет использовать следующие формы партнёрства, которые в свою очередь проранжированы в зависимости от количества обязательств, передаваемых частному сектору:

1. Заключение контракта на обслуживание и техническое содействие;
2. Заключение контракта на управление;
3. Заключение контракта на аренду;
4. Заключение договора концессии на существующие инфраструктурные объекты;
5. Заключение контракта типа BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача) и его разновидностей;
6. Создание совместных предприятий;
7. Проведение приватизации жилищно-коммунальных предприятий.

Для успешного развития различных форм ГЧП в жилищно-коммунальной отрасли следует учитывать особенности как каждой из подотраслей ЖКХ, так и каждой из форм партнёрства. Достижение целей партнёрства будет напрямую зависеть от проработанности организационно-экономического механизма взаимодействия сторон.

Литература:

1. Финансы Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол. Е.И. Кухаревич [и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Респ. Беларусь, 2010. – 613 с.

Е.А. Синельникова, м-р экон. наук
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации»
(Республика Беларусь, Гомель)

КАЛЬКУЛЯЦИЯ РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРОВ И ТОВАРНЫХ ГРУПП В ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ

Основным направлением роста результативности хозяйственной деятельности организаций торговли является поиск резервов снижения и оптимизации текущих затрат. С целью увеличения покупательского спроса, повышения рентабельности организации и увеличения прибыли от реализации торговым организациям следует выбирать наиболее рентабельные товарные группы для реализации, снижать цены на товары в соответствии с платежеспособным спросом покупателей. Выбор наиболее рентабельных товарных групп возможен при определении потоварно-групповой издержкоемкости. Поскольку во всех торговых организациях непосредственно учесть расходы по товарам и товарным группам невозможно, то требуется калькуляция расходов на реализацию.

Исходя из анализа различных методов определения издержкоемкости наиболее приемлемым при калькуляции расходов на реализацию в торговле считается учетно-расчетный метод. Он позволяет получить достаточно точные сведения о расходах на реализацию по