

В то же время Кук В. полагает, что торговые, общие и административные расходы отражают стоимость комплексного подхода к обслуживанию клиентов, поэтому они и есть затраты на маркетинг. Категория расходов на управление, администрирование и поддержку продаж включает: текущие расходы на научно-исследовательские и конструкторские разработки; расходы, связанные с клиентами; расходы, связанные с рынком; расходы, связанные с привлечением и удержанием талантов; расходы, связанные с соблюдением контактов и законодательства.

Очевидно, что возникающие противоречия призван решить метод учета затрат по функциям или ABC-метод, сутью которого является отнесение накладных расходов, к коим относится большинство затрат на маркетинговую деятельность, на конкретные носители этих затрат.

Таким образом, при оценке вклада маркетинговой деятельности в финансовый результат организации необходимо определить, какова корреляция между завоеванной долей рынка, ее динамикой и ростом доходов, экономической прибыли, прибыли на капитал организации, обеспечивают ли затраты на удержание клиента, обеспечение его удовлетворенности доходность рынков/покупателей.

Литература:

1. Амблер, Тим Маркетинг и финансовый результат. Новые метрики богатства корпорации / Тим Амблер. М.: Финансы и статистика. – 2003. – 248 с.

2. Кук, Виктор Дж. мл. Маркетинг и финансы. В поисках конструктивного диалога / Виктор Дж. мл. Кук. – М.: Вершина. – 2007. – 344 с.

3. Ленскольд, Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг / Джеймс Ленскольд. – СПб. : Питер. – 2005. – 271 с.

*Н.М. Маркусенко, канд. экон. наук
БГЭУ, г. Минск (Республика Беларусь)*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Успех экономического развития Республики Беларусь в значительной степени зависит, во-первых, от качества ее инвестиционного портфеля, т.е. от комплекса инвестиционных проектов, реализацию которых предполагают государственный и частный секторы в отраслевом и территориальном разрезах, и, во-вторых, от наличия источников инвестиций и условий их предоставления. Важную роль в этом направлении призвано сыграть проектное финансирование, представляющее собой способ мобилизации различных источников финансирования и комбинацию методов финансирования инвестиционных проектов, обуславливающих оптимальное распределение связанных с реализацией проекта финансовых рисков.

Инвестиционные потребности белорусской экономики значительно превышают имеющиеся внутренние источники. Инвестиции в основной капитал в 2011 г. составили 98,66 трлн р., из них 13,43 трлн р. (13,6 %) было покрыто за счет иностранных источников, причем прямые иностранные инвестиции в общем объеме внешних источников составляли 70 %.

В условиях белорусской экономической модели с высокой долей государственной собственности важно применять инвестиционные схемы, которые бы обеспечивали реализацию интересов населения страны, государства и частных инвесторов, участвующих собственным капиталом в реализации проектов. В условиях возрастающего

спроса на объем и качество услуг, предоставляемых государственными структурами, эксплуатирующими государственную собственность (коммунальное хозяйство, объекты здравоохранения, объекты транспортно-коммуникационных систем, туристические комплексы и др.), возникает противоречивая ситуация, когда государство за счет бюджетных средств не в состоянии обеспечить полноценное удовлетворение рыночного спроса на эти услуги. Но для того, чтобы государственная собственность использовалась более эффективно, важно не только удовлетворить спрос на имеющиеся виды услуг, но и обеспечить предложение новых. Однако в этой ситуации опять возникает проблема с недостатком инвестиционных ресурсов.

Следует отметить, что обозначенная проблема присуща не только белорусскому государственному сектору. Многими странами со значительной долей государственной собственности (Франция, Финляндия, Канада и др.) уже накоплен положительный опыт сотрудничества государственного и частного секторов. Мировой опыт подтверждает, что одной из наиболее удачных схем проектного финансирования является государственно-частное партнерство (ГЧП), определяющее спектр взаимоотношений между частным предпринимательским сектором и государственными структурами с целью привлечения инвестиционных ресурсов, использования кадрового потенциала, передовых управленческих технологий для реализации инвестиционных проектов. Привлечение частных инвестиций в государственный сектор экономики наиболее активно должно стимулироваться в случае, если частник готов внедрять инновационные технологии, обеспечивающие рост конкурентоспособности производимой продукции или предлагаемых услуг.

Спектр направлений и масштабов проектного финансирования в рамках государственно-частного партнерства может быть самым широким – от реализации проектов социальной направленности до коммерческих проектов, обеспечивающих производство экспортоориентированной продукции с высоким уровнем доходности. Мировой опыт накопил достаточно много форм ГЧП, основными из которых являются: концессионные соглашения, соглашения о разделе продукции, лизинг, контракты на поставку продукции и выполнение работ для государственных нужд, схемы доверительного управления.

Для Республики Беларусь государственно-частное партнерство в определенной мере может рассматриваться в качестве альтернативы приватизации, сдерживание масштабов которой в настоящее время предусматривается политическими решениями. Государство может предложить частному бизнесу взаимовыгодный альянс, обеспечивающий учет интересов каждой из сторон. В экономике предприятий, находящихся в собственности государства, выгодно привлечь частный капитал, а частному бизнесу в течение определенного периода времени государство может передать эти предприятия во временное управление, пользование и даже владение. В результате государство реализует свои интересы посредством формирования высокотехнологичных и высоколиквидных активов, производства конкурентоспособной продукции (услуг), удовлетворения запросов потребителей в этой продукции (услугах), поступления доходов в бюджет от результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Интересы частного бизнеса реализуются через получение доходов от эксплуатации объекта в течение заранее оговоренного периода, передачи части проектных рисков государству в зависимости от этапа реализации проекта, получения со стороны государства системы предпочтений институционального плана.

Из сказанного следует, что каждый из партнеров в рамках проекта должен реализовывать собственные интересы, поэтому заинтересованность в партнерских отношениях

ях должна быть обязательно обоюдосторонней. Приступая к реализации любого проекта, стороны должны договориться по вопросам раздела проектных рисков, компенсации возможных потерь, распределения будущих доходов. Уверенность каждой стороны в надежности другой может быть обеспечена только посредством юридического оформления договорных отношений.

Действующее белорусское законодательство пока не в полной мере может обеспечить механизм регулирования взаимоотношения сторон в рамках государственно-частного партнерства, однако в республике ведется активная работа по формированию правовой базы, стимулирующей развитие механизма государственно-частного партнерства в Республике Беларусь с привлечением международных экспертов Европейской экономической комиссии ООН, сотрудничающей с Министерством экономики в рамках плана мероприятий по внедрению механизмов ГЧП в Беларуси. Подтверждением тому является тот факт, что в конце 2012 г. Министерством экономики в Совет Министров внесена концепция проекта закона «О проектах государственно-частного партнерства в Республике Беларусь», согласованная с государственными органами и бизнес-союзами. Именно законодательное оформление механизмов государственно-частного партнерства и поддержка его со стороны государства посредством формирования специальной институциональной среды обеспечат реальные возможности реализации рассматриваемой формы проектного финансирования в Республике Беларусь.

Список использованных источников:

1. «О проектах государственно-частного партнерства в Республике Беларусь»: Концепция проекта Закона [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pravo.by>. Дата доступа: 15.02.2013.

2. Филиппова, Л.Е. Проектное финансирование в мировой экономике: монография / Л.Е. Филиппова. – Минск : Мисанта, 2009. – 107 с.

*Марьян Ю.И., доцент (БГЭУ)
Ильин Н.М., к.э.н., профессор (БГЭУ)*

КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ КУХОННЫХ МАШИН

По мере изменения уровня и стиля жизни людей меняются и их приоритеты в выборе изделий бытового назначения, требования к приобретаемой промышленной продукции. В наибольшей степени это проявляется в сложной бытовой электротехнике.

Отличительной особенностью развития современного ассортимента электробытовых изделий является универсальность выполняемых функций, соответствие международным электротехническим нормам, использования новых функциональных элементов и расширение на основе этого диапазона использования, увеличение срока их службы, повышение комфортности, выпуск изделий, соответствующих современному дизайну. Будущее за качественной, наукоемкой, с минимальным электропотреблением продукцией, произведенной с применением энергосберегающих технологий.

Одним из эффективных средств по продвижению такой продукции является объективная оценка уровня качества товаров, позволяющая преграждать проникновение на рынок товаров низкого качества и, таким образом, обеспечивать защиту потребителя от физически и морально устаревших образцов.