

консорциальные соглашения, международные альянсы», а также «разработать и реализовать комплекс мероприятий по инициированию совместных инвестиционных проектов с соседними странами (Россия, Украина, Польша, Литва, Латвия) путем создания совместных комитетов (советов), стратегических альянсов по инвестиционному сотрудничеству».

Целесообразность создания и развития совместного предприятия, способного обеспечить производство конкурентоспособной продукции, оправдала себя для всех участников инвестиционного процесса. Для фондового учреждения «Карл Цейсс» это, прежде всего, расширение производства и освоение перспективных рынков сбыта. БелОМО привлечение иностранного инвестора позволило получить организационный и технологический опыт, обеспечить западную профессиональную подготовку управленческих кадров и технических специалистов, повысить занятость благодаря освоению новых производств, увеличению загрузки существующих производственных мощностей. Государство при этом получило дополнительные иностранные инвестиции, уменьшило потребности в необходимой финансовой помощи.

При создании другого совместного предприятия «МАЗ-МАН» стратегические интересы соучредителей были едиными, хотя каждый учредитель преследовал свою цель. Концерн МАН использовал альянс как один из возможных вариантов для проникновения на рынки СНГ и стран Балтии. При этом МАЗ-МАН не ущемлял интересов МАЗа как партнера и не составлял ему конкуренции, так как эти два предприятия занимали на рынках различные ниши. Владение контрольным пакетом обязывало немецкую сторону в рамках альянса осуществлять руководящую роль и в процессе его функционирования передавать принципы построения бизнеса, «ноу-хау», поддерживать техническое развитие предприятия, внедрять новые подходы в сфере организации производства и управления. Руководству «МАЗ-МАН» на практике удалось реализовать новые технологии организации производства, применив западные концепции в белорусских экономических условиях.

<http://edoc.bseu.by>

*Шатров С.Л.
УО БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ

В условиях хозяйствования, когда наиболее прибыльным и экономически выгодным направлением развития предприятия является выход на внешние рынки, особый интерес вызывает основной вид внешнеэкономической деятельности предприятий железнодорожного транспорта – международные перевозки грузов и пассажиров.

Особенности применяемого метода учета затрат, значительное количество расходов, не связанных напрямую с осуществлением конкретной перевозки, отсутствие информации о ресурсах, затраченных на организацию и обслуживание международных перевозок, вызывают существенные затруднения в процессе обеспечения менеджеров необходимой информацией об эффективности того или иного вида международной перевозки (ввоз, вывоз, транзит).

Наиболее важной с точки зрения управления является информация о себестоимости перевозки грузов или пассажиров в конкретном типе вагона, используемого в опре-

деленном виде международной перевозки, поскольку от этого зависит объективность применяемого тарифа и рентабельность перевозки. Это учтено при разработке методики калькулирования себестоимости транспортных услуг по видам внешнеэкономической деятельности. В соответствии с этой методикой калькулирование себестоимости сводится к следующей последовательности действий:

- согласно действующей Номенклатуры расходов по основной деятельности и методики калькулирования себестоимости по видам деятельности предприятий железнодорожного транспорта, из общей массы выделяются расходы, относящиеся к пассажирскому движению и рассчитывается себестоимость 1 пассажира-километра;
- расходы пассажирского движения распределяются по видам сообщения на международные и внутригосударственные;
- расходы по международным грузовым и пассажирским перевозкам распределяются на следующие виды перевозок в международном сообщении: ввоз, вывоз и транзит;
- расходы по каждому из видов международного сообщения последовательно распределяются по типам вагонов пропорционально объему грузов или количеству перевезенных пассажиров, в том или ином типе вагона в международном сообщении.

Применение предложенной методики калькулирования себестоимости перевозок в международном сообщении по типам вагонов в совокупности с информацией о доходах, полученных железной дорогой от международных перевозок, позволит выделить финансовый результат конкретного поезда, следующего в определенном виде сообщения, что положительно скажется на объективности величины тарифа, объемах работ, конкурентоспособности, рентабельности предприятий железнодорожного транспорта и обоснованности принимаемых управленческих решений.

*Шевцова В.В.
УО БГЭУ (Минск)*

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СОЗДАНИЯ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Проблема эффективного управления созданием и коммерциализацией результатов интеллектуального труда является важной стратегической задачей любого государства. Исследования Всемирного банка показали, что в странах с успехом управляющих объектами интеллектуальной собственности (ОИС), за последние 28 лет ВВП вырос в 1,7-6,2 раза.

Сформировались три основные модели управления в сфере интеллектуальной собственности, отражая своеобразный территориальный раздел мира по владению патентными заявками: японская, западноевропейская и американская. Все они включают в себя комплекс мер налогового стимулирования. Последняя представляет для нас особый интерес, поскольку именно налоги являются основным тормозом созданию и коммерциализации ОИС.

С учетом мирового опыта в целях дальнейшего налогового стимулирования создания и коммерциализации ОИС целесообразно:

- отменить взимание НДС при постановке на учет ОИС, созданных на предприятии. Это повысит заинтересованность отечественных организаций к расширению доли интеллектуального капитала в своих активах;