

В Республике Беларусь также существует ряд причин, которые не способствуют полноценному развитию рынка слияний и поглощений:

- несовершенство национального законодательства: нет единого законодательного акта, регулирующего процессы слияний и поглощений;
- нет официальных статистических данных: база для анализа — обзоры консалтинговых компаний (Erst&Young, KPMG, Юнитер и др.);
- слабое развитие национального фондового рынка;
- высокая стоимость кредитных ресурсов;
- иная позиция государственных органов и др.

Несмотря на указанные выше сложности, все же можно выделить перспективные секторы рынка слияний и поглощений в Республике Беларусь. Во-первых, IT-сектор, где весьма актуальна продажа IT-стартапов и second best проектов. Во-вторых, сектор недвижимости, активность на котором обусловлена постоянным увеличением количества бизнес- и торговых площадок. В-третьих, торговля, так как ожидается поглощение небольших торговых сетей крупными игроками, что приведет к заключению сделок.

Таким образом, сделки слияний и поглощений — залог повышения конкурентоспособности отечественных компаний. В Республике Беларусь для развития рынка слияний и поглощений необходимы налаживание деятельности национального фондового рынка, оптимизация законодательства и улучшение инвестиционного климата.

#### **Источники**

1. Федунцова, К. А. Слияния и поглощения как инструмент инновационного развития / К. А. Федунцова // Государственное управление. Электронный вестник. — 2016. — № 59. — С. 267–282.

2. Иванов, А. Е. Волны слияний и поглощений на мировом и российском рынках / А.Е. Иванов // Экономический анализ: теория и практика. — 2017. — Т. 16, №3. — С. 488–499.

3. Reiss, J. Three trends set the stage for global M&A in 2018 [Electronic resource] / J.Reiss, A.Taylor // M&A Explorer. — 2018. — Mode of access: <http://mergers.whitecase.com/highlights/three-trends-set-the-stage-for-global-ma-in-2018>. — Date of access: 19.09.2018.

4. M&A Explorer [Electronic resource]. — Mode of access: <http://mergers.whitecase.com>. — Date of access: 20.09.2018.

<http://edoc.bseu.by>

*К. А. Гармаза, Е. Е. Науменко*

Научный руководитель — кандидат экономических наук А. В. Владыко

## **КАРТЫ РАССРОЧКИ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ**

*Актуальность выбранной темы исследования определяется необходимостью развития системы партнерских взаимоотношений с предприятия-*

*ми торговли и услуг. Выявлены причины популярности карт рассрочек, преимуществ и недостатки от их использования держателями продукта.*

Современные партнерские программы предлагают участникам новые схемы рыночных действий, которые обеспечивают им выгодное положение в условиях высокой конкуренции на рынке. Партнерские взаимоотношения постоянно развиваются, и сегодня розничные торговые организации являются не только клиентами банков, но и становятся их партнерами. Данный процесс очень важен для развития и повышения конкурентоспособности как торговых организаций, так и банковских учреждений.

Стагнация экономики является сдерживающим фактором развития розничной торговли. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь реальные располагаемые денежные доходы населения республики в 2017 г. составили 102,4 % к уровню 2016 года [1]. Таким образом, доходы, скорректированные на индекс потребительских цен, выросли впервые с 2014 г. Игрокам рынка необходимо разрабатывать новые решения для стимулирования потребительского спроса. Одним из таких решений являются карты рассрочки.

Понятие таких карт появилось в Беларуси 4 года назад. Первым банком, предложившим населению карты рассрочки, был ЗАО «МТБанк». На сегодняшний день этот банк предоставляет возможность покупки в рассрочку до 20 месяцев без первого взноса и переплат в более чем 20 000 магазинов-партнеров по всей стране. Это решение оказалось настолько продуктивным, что в феврале 2017 г. МТБанк вышел с данным продуктом на рынок России. На данный момент в Беларуси свои карты рассрочки предлагают восемь банков на схожих условиях [2].

Подобные предложения могут вызвать недоверие у потребителя. Это является проблемой для внедрения данных программ. Однако те клиенты, которые успели воспользоваться картами рассрочки, довольны предлагаемыми условиями, что создает предпосылки для более широкого их использования в торговой деятельности.

Популярность данного продукта также обусловлена восприятием потребителей. В отличие от кредитных карт, у которых тоже часто есть беспроцентный льготный период, карты рассрочки не содержат в названии слова «кредит», которое у многих вызывает негативные эмоции.

Программы рассрочки — это система, участие в которой дает массу преимуществ всем сторонам. Так, для предприятий торговли и услуг это привлечение новых платежеспособных клиентов; увеличение объема продаж; экономия на выпуске собственных дисконтных карт; увеличение суммы среднего чека; расширение каналов продвижения. При этом негативные последствия от внедрения карт для торговли отсутствуют.

Рассматривая преимущества сотрудничества организаций и банков, необходимо обратить внимание и на очевидные выгоды для держателя карт рассрочки. Таковыми являются: возможность быстрого совершения покупок; отсутствие процентных обязательств; погашение долга без переплат; предоставление временного периода для возмещения.

Любая система имеет свои недостатки. Так, организации торговли и услуг не всегда предоставляют выгодные условия. Например, скидка на

определенный товар может не предоставляться при расчете картами рассрочки. Это имеет свою логику: расплачиваясь картой, ее держатель получает рассрочку без каких-либо процентов и переплат, потому что сам магазин платит банку определенный процент с прибыли, но магазину дорого одновременно платить банку процент за увеличение товарооборота и делать покупателю скидку на этот товар. Но этот недостаток несоизмерим с теми преимуществами, которые получает потребитель при использовании карт рассрочки.

Необходимо отметить, что 1 мая 2017 г. истек срок действия обязательного требования Национального банка к физическим лицам представлять справку, подтверждающую доходы при получении кредита. Белорусские банки могут самостоятельно решать, требовать ли с клиентов справку о доходах при получении кредита. Это открывает еще большие перспективы для развития сотрудничества и увеличения числа участников этих программ [3].

В момент появления карт рассрочки основным ограничением этого продукта являлась незначительная партнерская сеть. Однако в настоящее время эта проблема практически потеряла актуальность. Учитывая число банков и их активность по формированию партнерской базы, можно предположить, что на сегодняшний день практически все торговые организации, имеющие изолированные торговые объекты (магазины/павильоны), являются участниками программ рассрочки как минимум одного из банков. Следствием все нарастающей конкуренции в сфере торговли и услуг станет вовлечение более мелких предприятий в партнерские взаимоотношения с банками.

Мировой опыт использования этого банковского продукта, по данным опроса онлайн-покупателей в США E-commerce Nation и Splitit, проведенный в 2017 г., показывает его востребованность. В Израиле четверть покупок в крупных сетях оплачивается картами рассрочки. В Турции доля оборота таких карт в общем обороте по кредитным картам составляет 35 %, а в Бразилии 60 % населения использует карты рассрочки в повседневной жизни. Опыт России также подтверждает положительное влияние сотрудничества с банками. Совкомбанк приводит следующую статистику: средний чек торговых организаций-партнеров банка увеличился в 2,5 раза, а рост частоты покупок составил 40 %. Это является подтверждением выгоды данных партнерских взаимоотношений [4].

Для магазинов такое сотрудничество — хороший способ увеличения выручки, средней стоимости чека и привлечения новых покупателей. Следует отметить, что когда первый раз клиент приходит в магазин и берет товар по карте рассрочки, то магазин может и не получить такой колоссальной прибыли, но сформирует лояльность потребителя.

На данный момент сотрудничество организаций торговли и услуг с банками, исходя из стадий жизненного цикла, находится на стадии зрелости. Со временем возможность расчета картами рассрочки перестанет быть конкурентным преимуществом компаний. Но тогда рынок предложит новые варианты партнерских взаимоотношений. По прошествии времени можно говорить о том, что этот продукт не просто маркетинговый ход для привлечения клиентов, а действительно работающий инструмент для завоевания

потребителя, предоставляющий выгодные условия каждому участнику этой программы, что подтверждается развитой партнерской сетью и большим числом держателей карт рассрочки.

### Источники

1. Реальные располагаемые денежные доходы населения по областям и г. Минску [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/sotsialnaya-sfera/uroven-zhizni-naseleniya/osnovnye-pokazateli-za-period-s-\\_\\_-po-\\_\\_\\_gody\\_4/realnye-raspolagaemye-denezhnye-dohodi-naseleniya-po-oblastyam-i-g-minsku/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/sotsialnaya-sfera/uroven-zhizni-naseleniya/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-___gody_4/realnye-raspolagaemye-denezhnye-dohodi-naseleniya-po-oblastyam-i-g-minsku/). — Дата доступа: 09.10.2018.

2. Бонусная карта «Халва-плюс» [Электронный ресурс] // Сайт МТБанк — Режим доступа: <https://www.mtbank.by/private/cards/halva> — Дата доступа: 09.10.2018.

3. С 1 мая банки могут кредитовать, не требуя справки о доходах [Электронный ресурс] // Банки Беларуси, кредиты, вклады, курс валют. — Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/8381-s-1-maya-banki-smogut-kreditovat-ne-trebuaya-spravki-odohodah>. — Дата доступа: 09.10.2018.

4. Карты рассрочки — новый способ завоевания клиента в условиях высококонкурентного рынка [Электронный ресурс] // Ассоциация банков России. — Режим доступа: <https://asros.ru/public/files/16/15873konovalovaeakartyrassrochkinovoyisposobzavoevaniyaklientavusloviyakhvysokkonkurentnogorynka.pdf>. — Дата доступа: 09.10.2018.

*А. А. Горохова*

Научный руководитель — кандидат экономических наук В. Н. Лемеш

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ И ОТРАЖЕНИЕ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

*В данной статье изложена практическая возможность совершенствования процесса проведения инвентаризации расчетов, а именно автоматизации проведения сверки расчетов во всех организациях Республики Беларусь, которые необходимы для работы с дебиторской и кредиторской задолженностью в бухгалтерском и налоговом учете. Также рассматриваются проблемы и недостатки существующей системы и предложен выход на новый уровень, используя передовые технологии настоящего времени.*

Вопросам проведения инвентаризации в нашей стране и за рубежом в различные периоды уделялось значительное внимание различными авторами: В. Н. Лемеш [1], Е. А. Пескова [4] и др. В настоящее время инвентаризация является важнейшим методом бухгалтерского учета, без которого невозможно составление достоверной бухгалтерской отчетности. Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах является одной из основных задач составления бухгалтерской отчетности [1]. Отчетность явля-