

криптовалюта роднит только слово *знак* как форма, выражающая высокую степень виртуализации сложной системы экономических отношений. Обслуживают потребности цифровой и традиционной экономики деньги, для функционирования которых криптовалюты совершенно не нужны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» /Национальный правовой Интернет – портал Республики Беларусь, 27.12.2017, 1/17415. – с.1-11.
2. Генкин А.С., Михеев А.А. Блокчейн. Как работает и что ждет нас завтра. – М.: ООО «Альпина Паблицер», 2018. – 281с.
3. Положение о Парке высоких технологий. Декрет Президента Республики Беларусь 22.09.2005 г. №12 (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь №8. /Национальный правовой Интернет – портал Республики Беларусь, 27.12.2017, 1/17415. – с.12-32.
4. Доклад о мировом развитии группы Всемирного банка. 2016 г. «Цифровые дивиденды». Обзор. – Вашингтон: группа Всемирного банка, 2018. – 46с.+XII.
5. *Россия онлайн? Догнать нельзя отстать. The Boston Consulting Group (2016).* – Бостон: *The Boston Consulting Group*, 2016. – 56с.
6. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы. Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь (протокол от 23.03.2016 г. № 235). – с.1-15. / Электронный ресурс. //www. government.by
7. Информационные технологии в Белоруссии. 28.03.2018 г. / Электронный ресурс. //www. tadviser.ru

THE ANALYSIS OF THE ESSENCE OF CRYPTOCURRENCY IN THE ECONOMIC CONCEPT OF THE DECREE OF THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS № 8 “ON DEVELOPMENT OF DIGITAL ECONOMY”

Usosky V.N., Professor of the Economic science department, Minsk State linguistic University, Doctor of Economics (PhD in Economics), Professor

Abstract. *The article under observation presents the analysis of the essence of cryptocurrency in the economic concept of the Supreme decree of the President of the Republic of Belarus No 8 “On Development of Digital Economy”. It is investigated the content of the concept Digital Economy and system of development of IT industry in the economy of Belarus, the comparative analysis of the term digital economy and cryptocurrency is carried out.*

Key words: *digital economy, IT industry in the economy of Belarus, cryptocurrency, token, financial technology services, cryptocurrencies financial technology.*

УДК 796.01:338(476)

СПЕЦИФИКА ТРАНСФЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ВОЛЕЙБОЛЬНОГО КЛУБА)

Богаревич Н.О., канд. экон. наук, зав. кафедрой физической культуры и экономики спорта УО «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. *В статье дана оценка изменения в структуре и динамике трансферных расходов профессионального спортивного клуба. Предложен алгоритм взаимосвязи элементов, формирующих рыночную стоимость спортсмена.*

Ключевые слова: *трансферная политика, спортивная организация, трансферная стоимость.*

Введение. Формирование и использование финансовых ресурсов являются взаимосвязанными процессами, которые характеризуют и раскрывают содержание движения финансовых ресурсов.

Современной проблемой спортивных организаций в настоящее время является не только привлечение финансовых ресурсов, но и гарантия их эффективного использования. Расходы должны осуществляться с целью получения прибыли, а не только с целью достижения результатов в виде спортивных побед. Расходы являются той категорией, от которой зависит эффективность работы спортивной организации.

Основная часть. Спортивные организации выступают ярким примером организаций, в которых основные потоки экономических выгод генерируются такой составляющей (категорией), как профессиональные спортсмены.

Трансферная политика представляет собой понятие, которое включает в себя деятельность руководства спортивной организации, связанную с покупкой (продажей) спортсменов [4]. Трансферная политика должна идти неразрывно с философией клуба, и спортсмены приобретаются под определенную модель того или иного клуба.

Определение оптимальной стратегии в области трансферной политики является одной из наиболее сложных и важных задач управления профессиональным спортивным клубом. Финансовую модель обеспечения жизнедеятельности клуба, основанную на активной трансферной политике, можно сравнить со спекулятивными формами ведения бизнеса. Постоянные покупки и продажи прав на игроков приводят к устойчивому росту расходов, которые в будущем совсем необязательно становятся доходами, если покупная стоимость прав на игрока не превысит расходы по его приобретению. При такой финансовой модели ведения бизнеса без конца воспроизводится ситуация, когда расходы на купленных игроков уже понесены, доходы от их продажи по большей цене еще не получены. Такая стратегия рискованна и может быть успешной лишь при условии дальновидной работы скаутов по поиску перспективных игроков и квалифицированной работы тренеров по повышению мастерства, а значит и стоимости. Если на отдельных относительно коротких отрезках времени такая стратегия может быть оправданной, то ее долгосрочные перспективы довольно сомнительны. Неслучайно наиболее успешные в спортивном отношении клубы такими стратегиями не пользуются [2].

В настоящее время применяемые белорусскими и зарубежными профессиональными спортивными клубами методы ценообразования на спортсменов и оценки возникающих затрат носят интуитивный, а зачастую субъективный характер. Однако существует более эффективный и точный аппарат математических методов, который практически не используется. Это связано с тем, что в основном при оценке стоимости спортсмена важную роль играет субъективное мнение лица, принимающего решение о покупке, и главным критерием является спортивный, а не коммерческий потенциал от приобретаемого спортсмена.

Поскольку не существует официального алгоритма определения трансферной политики профессионального спортивного клуба, происходит искажение стоимости игроков, вследствие чего становится практически невозможно определить показатели полезности и рентабельности атлетов. Неправильные решения в трансферной политике приводят к снижению игровых результатов, потере конкурентных позиций в чемпионатах и кубках и снижению экономической устойчивости профессионального спортивного клуба.

Эффективность текущей трансферной деятельности клуба определяется его способностью получать максимально возможный спортивный результат в условиях сложившейся трансферной политики [5].

Одним из важнейших показателей финансовых возможностей клуба являются трансферные расходы. Грамотная работа на трансферном рынке — один из факторов успеха в современном спорте. Однако рационально распределять средства способны далеко не все клубы. Зачастую огромные финансовые вливания не приносят должного результата.

На наш взгляд, необходимо определить, что является трансферным расходом (контрактом). При переходе спортсмена из одной спортивной организации (клуба) в другую (другой клуб) между данными субъектами заключается трансферный контракт, содержащий условия перехода игрока. Главной особенностью трансферных сделок является то, что при ее заключении необходимо найти такое решение, которое удовлетворяло бы все стороны сделки: клуба-продавца, клуба-покупателя и самого спортсмена. Таким образом, в условиях договора учитываются интересы и самого спортсмена: заработная плата и премиальные, срок договора, условия возможного расторжения контракта и др. Оценка человеческого капитала является базовым условием определения трансферных сделок. Она осуществляется посредством переговоров между агентами игроков и уполномоченными представителями клубов [2]. В общем виде организация процесса ценообразования на трансферном рынке представлена на рисунке 1.

Доходы и расходы, связанные с покупкой-продажей игроков, сложно рассчитать в среднем для клуба, поскольку их значения изменяются каждый год.

Мы считаем целесообразным произвести анализ затрат профессионального спортивного клуба, связанный с оценкой трансферных расходов, основываясь на том, что трансферные расходы, которые несет профессиональный спортивный клуб, являются источником улучшения качественного состава команды, что ведет к достижению высоких результатов. Таким образом,

существует прямая зависимость таких расходов и качества выступления клуба в соревнованиях различного уровня.

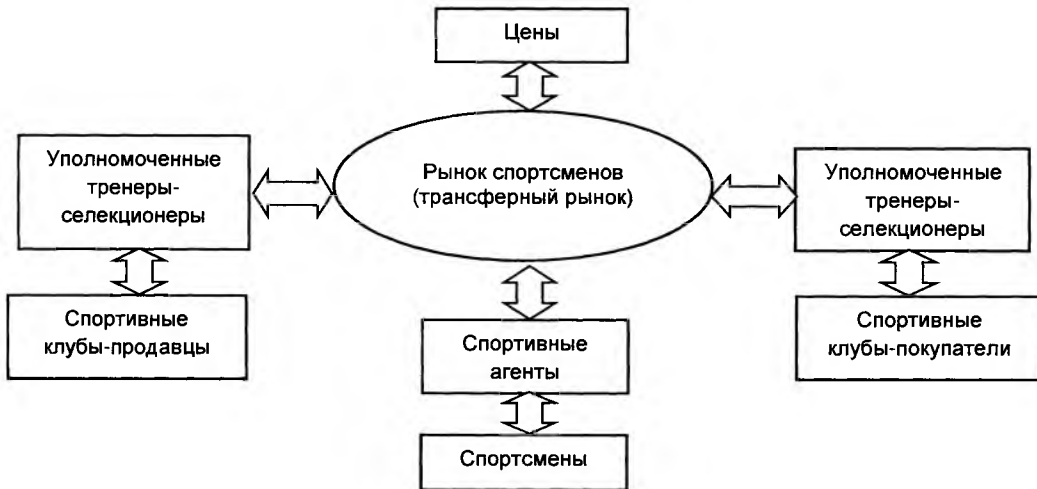


Рисунок 1 — Организация процесса ценообразования на трансферном рынке

Источник: Собственная разработка.

Таким образом, вкладывая деньги на приобретение спортсмена, необходимо оценить эффективность трансферных расходов, которые можно определить лишь качеством игры приобретенного атлета. В связи с этим нами была разработана таблица 1, которая показывает данную зависимость на примере ВК «Минск». Объем трансферных расходов напрямую зависит от положения профессионального спортивного клуба в турнирной таблице на текущий период, а также задач, поставленных руководством клуба в национальном чемпионате.

Таблица 1 — Анализ трансферных расходов ВК «Минск»

Год	Общая сумма трансферных расходов		Место, занимаемое в прошлом сезоне	Место, занимаемое в отчетном периоде	Участие в Еврокубках	Цель, поставленная на сезон в Чемпионате Республики Беларусь в «призерах»
	млн руб.	% к общим расходам				
2013	196,9	0,009	1	1	7	
2014	481,5	1,920	1	1	3-4	1
2015	206,7	0,485	1	1	3-4	1
Отклонение 2014 г.	284,6	1,991	Х	Х	Х	Х
Отклонение 2015 г.	77,9	-1,435	Х	Х	Х	Х

Источник: Собственная разработка.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что чем больше клуб вкладывает средства в игроков, тем выше заинтересованность игроков в высоких доходах клуба. Данная зависимость также прямо пропорционально влияет на участие в международных турнирах, что открывает доступ к международной аудитории зрителей (а, следовательно, и потенциальным рынкам продажи медиаправ, атрибутики и прочим поступлениям доходов). Данные, приведенные в таблице 1, необходимы для определения целесообразности профессиональным клубом трансферных расходов, которые различны на каждый момент времени.

Еще раз обращаем внимание на то, что в профессиональном спорте существует тесная связь между экономическими и спортивными показателями: чем лучше финансируется тот или иной клуб, тем более высокие результаты обеспечивают его спортсмены. Связано это с тем, что при финансовом достатке руководство клуба способно приобрести более квалифицированных спортсменов, предложив им более высокую заработную плату.

Таким образом, если проведение определенной трансферной политики профессиональным клубом привело к улучшению его турнирных результатов, то такую политику

можно считать положительной. В связи с тем, что большинство зрителей отдают предпочтение конкретной команде лишь потому, что там выступает их любимый спортсмен, то, как только игрок переходит в другой клуб, его преданные болельщики направляются вслед за ним. Клуб получает новых поклонников, а значит, и потребителей.

Бесспорно, безупречным представляется организационно-экономический и финансовый механизм передачи молодых игроков, которые подготовлены за счет государственных средств в детских школах, училищах олимпийского резерва, в профессиональный спорт. В процессе обучения в детских спортивных школах затраты на подготовку каждого спортсмена практически не оцениваются. В связи с этим нет объективной оценки стоимости подготовки в ДЮСШ молодых игроков, которая учитывала бы фактические затраты на эти цели.

С течением времени владельцы профессиональных спортивных клубов осуществляют сделки купли-продажи спортсменов без надлежащего возмещения государственному бюджету средств, затраченных на подготовку в детских спортивных школах [1]. В результате профессиональные клубы получают прибыль фактически за счет бюджетных средств, а детские спортивные школы и первые тренеры игроков никак не заинтересованы в подготовке игроков высокого класса. Поэтому представляется весьма важной организация четкого персонализированного учета затрат по каждому спортсмену с момента его тренировок в детских спортивных школах. Это необходимо для того, чтобы к моменту его передачи в профессиональный клуб была возможность оценки реальной стоимости человеческого капитала (игрока). Данный подход сделает более достоверным порядок распределения доходов по результатам купли-продажи прав на игроков,отрегулирует рынок трансферов, сделает возможным повышение стимулирования детских школ и тренеров.

Для методики оценки экономической эффективности трансферных сделок необходимо учитывать следующие факторы:

- стоимость подготовки игрока и других выплат;
- трансферные выплаты;
- КПД спортсмена;
- затраты на приобретение нового спортсмена;
- расходы на оформление при переходе игрока в другую организацию;
- иные расходы.

В первую очередь трансферные расходы напрямую связаны с выплатой заработной платы, поскольку после того, как клуб приобретает, например, волейболиста, ему начинают начисляться заработная плата и премиальные в размере, оговоренном контрактом [3]. Так, поставленные перед волейбольным клубом «Минск» турнирные задачи побудили руководство клуба к приобретению новых игроков, в связи с этим доля расходов по трансфертам возросла в 2012 и 2014 гг. С приобретением игроков волейбольный клуб существенно увеличил свои расходы, связанные с выплатой заработной платы. Увеличились также расходы, связанные с проведением и участием команды в спортивных мероприятиях за рубежом, что свидетельствует (как говорилось выше) об уровне задач, стоящих перед клубом.

В профессиональном спорте нет привычных атрибутов торговли и определения рыночных цен, поскольку существует ряд причин, влияющих на ценообразование:

- определение квалификации профессионального спортсмена. Поскольку спортсмен является эксклюзивным товаром, то к нему применяются особые методы оценки экспертами, которые имеют определенные профессиональные навыки и подготовку (тренеры-селекционеры, спортивные агенты и менеджеры);

- статус спортсмена. Так как элитные спортсмены в большинстве случаев связаны условиями контрактов с тем или иным клубом, покупка профессионального спортсмена — с выплатой определенной компенсации соответствующему клубу или федерации;

- значительная степень риска, связанная с текущей или будущей стоимостью спортсмена.

Финансовое положение спортивных клубов не всегда стабильно. Спортивные клубы с небольшими бюджетами, не имеющие возможности осуществлять дорогостоящие трансферы, вынуждены приглашать молодых и амбициозных игроков за небольшие деньги. Ведь сумма «аренды» намного меньше полноценного перехода (трансфера).

Таким образом, определение цены спортсменов — весьма ответственная задача, требующая высокой квалификации и опыта в спортивных, экономических и юридических вопросах [6].

Оценивая эффективность трансферных расходов, учитывая конкретную сделку с точки зрения игровой отдачи приобретенного спортсмена, следует рассчитать такой показатель, который бы отражал общую полезность спортсмена на площадке. Проведя статистическое исследование, мы считаем, что коэффициент полезных действий (КПД) является одним из таких показателей.

В зависимости от различных факторов (амплуа, игровой характеристики, количества проведенных встреч, возраста и т.д.) можно определить итоговую оценку игрока. Расчет цены игрока имеет ряд характерных особенностей, которые сопряжены с жизненным циклом профессионального спортсмена. В зависимости от вида спорта жизненные циклы могут существенно различаться. Рассмотрим графическое изображение жизненного цикла на примере игровых видов спорта (рисунок 2).

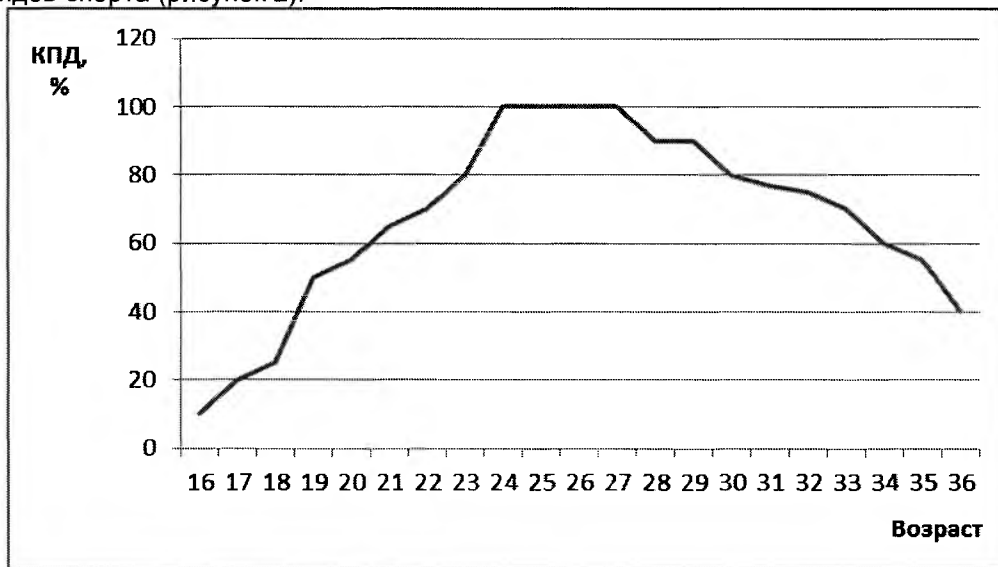


Рисунок 2 — Жизненный цикл профессионального спортсмена

Источник: Собственная разработка на основе [7].

При достижении определенного возраста спортсмен уже перестает выдавать максимальные результаты и оправдывать возложенные на него надежды и вложенные средства. Многие заканчивают карьеру по различным причинам:

- возраст всегда вносит свои коррективы, и спортсмен уже не может справляться с большим уровнем нагрузки;
- высокий уровень получения травм;
- неспособность бороться с более молодыми конкурентами;
- личные причины.

Поскольку существуют различные подходы к формированию рейтинга, мы считаем необходимым рассчитать цену спортсмена в зависимости от КПД за сезон (отдельную игру). При этом необходимо учитывать амплуа и возрастную перспективу спортсмена.

На основании анализа жизненного цикла спортсмена введем коэффициент, отражающий возрастную перспективу игрока ($K_{в.п}$).

Как видно из таблицы 2, наиболее продуктивный возраст приходится на 23–27 лет. Данный возраст возьмем за 1. Дальнейшие коэффициенты рассчитываются соответственно.

Таблица 2 — Расчет коэффициента, отражающего возрастную перспективу игрока

Возраст (лет)	16	17	18	19	20	21	22	23	24–27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
$K_{в.п}$	0,1	0,2	0,25	0,5	0,55	0,65	0,7	0,8	1	0,9	0,9	0,8	0,77	0,75	0,7	0,6	0,55	0,4

Источник: Собственная разработка.

Используя методику оценки стоимости спортсмена, оценим игру Микановича Олега и Краузе Себастиана игроков ВК «Минск» (амплуа — «доигровщик») (таблица 3).

Рассмотрим, как будет рассчитываться цена игрока, на основе предложенного нами метода. Допустим, что стало известно о продаже Краузе за 75 000 у.е. в другую команду. Рассчитаем стоимость одной условной единицы данного игрока

$$e = \sum_n / \eta_n \cdot K_{в.п.}, \quad (1)$$

Таблица 3 — Расчет КПД игроков, %

Базовый фактор	КПД	
	Миканович	Краузе
1. Подача	28	44
2. Атака	38	52
3. Блок	41	33
4. Прием	58	63
5. Среднее значение	41,25	48

Источник: Собственная разработка на основе статистических данных.

где e — цена одной условной единицы измерения; \sum_n — сумма базовой продажи; η_n — КПД реализованного игрока; $K_{в.п.}$ — коэффициент возрастной перспективы игрока.

Поскольку Краузе 25 лет, то $K_{в.п.}$ равен 1.

Таким образом, $e = 75000 / 0,48 \cdot 1 \cdot 100 = 1562,5$.

Используя данный метод, можно ориентировочно рассчитать стоимость другого игрока (Микановича)

$$\sum_k = e \cdot \eta_k \cdot K_{в.п.}, \quad (2)$$

где \sum_k — сумма предполагаемой продажи; η_k — КПД игрока, предполагаемого для продажи.

Возраст Микановича 40 лет, таким образом $K_{в.п.}$ будет равен 0,2.

Следовательно, $\sum_k = 1562,5 \cdot 41,25 \cdot 0,2 \approx 12891$ у.е.

Данная методика расчета отличается от уже существующих тем, что в расчет на уровне с другими показателями берется такая важная составляющая, как возраст спортсмена. Этот подход к оценке игрока дает более точные (правдивые) данные о перспективе и возможностях конкретного атлета.

Заключение. Следовательно, рассчитывая на основе предложенного метода стоимость спортсмена, также необходимо учитывать и такие факторы, как физическое состояние, уровень оплаты игрока.

Таким образом, предложенное исследование позволяет дать оценку изменениям в структуре и динамике трансферных расходов профессионального спортивного клуба, а также показывает их эффективность с точки зрения игровой отдачи.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеев, С. В. Правовые основы профессиональной деятельности в спорте / С. В. Алексеев. — М. : Совет. спорт, 2013. — 520 с.
2. Богаревич, Н. О. Оценка эффективности финансирования спортивных организаций в Республике Беларусь / Н. О. Богаревич // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. — 2016. — № 5. — С. 88–96.
3. Богаревич, Н. О. Управление финансовыми ресурсами спортивной организации / Н. О. Богаревич // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. — 2014. — № 1. — С. 106–110.
4. Галкин, В. В. Экономика спорта и спортивный бизнес / В. В. Галкин. — М. : Кнорус, 2006 — 320 с.
5. Договоры в сфере профессионального спорта и спорта высших достижений : монография / В. П. Васькевич [и др.]. — М. : Совет. спорт, 2012. — 156 с.
6. Панков, Д.А. Экономическая оценка человеческого капитала в спорте: учеб.-метод. пособию // Д.А. Панков, С.Б. Репкин. — Минск : Зорны Верасок, 2009. — 148 с.
7. Пети, В. Экономические статистические работы / В. Пети. — М., 1980. — 256 с.

FEATURES OF THE TRANSFER POLICY IN THE SYSTEM OF FINANCING SPORTS ORGANIZATIONS (VOLLEYBALL CLUB)

Bogarevich N.O., candidate of economic sciences, head of the department of physical culture and economy of sports BSEU (Minsk)

Annotation. The article gives an assessment of the changes in the structure and dynamics of transfer costs of a professional sports club. The algorithm of interrelation of the elements forming a market cost of the sportsman is offered.

Keywords: transfer policy, sports organization, transfer value.

[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://abbanks.by/upload/iblock/1d6/rekomend_24_11_2016.pdf – Дата доступа: 08.04.2018;

7. Леванова, Л.Н. Оценка совета директоров корпорации как направление совершенствования его деятельности Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право, 2014. Т.14, вып. 1, ч.2. С 167-173.

8. Руководство по вопросам эффективности совета директоров (Guidance on Board Effectiveness) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.frc.org.uk/getattachment/11f9659a-686e-48f0-bd83-36adab5fe930/Guidance-on-board-effectiveness-2011.pdf> – Дата доступа: 09.04.2018;

9. Пособие для собственников и должностных лиц компаний «Оценка эффективности Совета директоров» обществе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/01ea8e8043915920ac8fbc869243d457/Kvrgvz+CG+Board+Evaluation+Manual+Russian.pdf?MOD=AJPERES> – Дата доступа: 09.04.2018;

10. Методические рекомендации по организации работы совета директоров в акционерном обществе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rosim.ru/Attachment.aspx?id=21770> – Дата доступа: 09.04.2018;

11. Tricker, B. Corporate Governance. Principles, Policies, and Practices / Bob Tricker// Oxford University Press. Third Edition. February 2015. 544 p.

EVALUATION OF THE BOARD: ANALYSIS OF CONTEMPORARY APPROACHES

Yushko K.Y., Master of Economics, Deputy of Head of representative office in the Republic of Belarus of «SOHRA Overseas FEZ»

Abstract. *The article deals with types, directions and tools for evaluating the work of the board, which are used by companies in modern practice. The analysis of the peculiarities of drawing up questionnaires for conducting a survey of members of the board was carried out. Possible options for applying the results of the evaluation of the work of the board as a basis for developing a strategy for improving the efficiency of the work of the board and determining the amount of remuneration of members of the board are presented.*

Keywords: *evaluation of the work of the board, evaluation tools, improving the efficiency of the work of the board, evaluation questionnaire.*

УДК 336

КОНТРОЛЬ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПО ВНЕШНЕТОРГОВЫМ СДЕЛКАМ С УЧАСТИЕМ ТРЕТЬИХ ЛИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Коротаяев С.Л., директор ЗАО «АудитКонсульт», д.э.н., профессор УО «БГЭУ»

Аннотация. *Рассматриваются актуальные и наиболее проблемные вопросы контроля трансфертного ценообразования и налогообложения внешнеторговых сделок резидентов Республики Беларусь с взаимозависимыми лицами при участии (посредничестве) третьих лиц, не являющихся по отношению к ним взаимозависимым лицом через совокупность сделок. Предлагается конкретный механизм расчета контролируемых отклонений цен, примененных продавцами на товары (работы, услуги), реализуемые нерезидентам, от рыночных цен. Даются предложения по совершенствованию налогового законодательства, в частности, ст. 30-1 Налогового кодекса, регламентирующей вопросы контроля трансфертного ценообразования.*

Ключевые слова *трансфертное ценообразование, взаимозависимые лица, третьи лица, внешнеторговая деятельность, совокупность сделок, контроль, налогообложение.*

Постановка проблемы. Вопросы контроля трансфертного ценообразования в Беларуси регламентируются ст. 30-1 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК) [1]. Несмотря на значительный период действия этой статьи, на практике она применяется достаточно редко, что в немалой степени, с нашей точки зрения, объясняется отсутствием ясности по порядку применения отдельных ее норм. Особые проблемы вызывает применение норм статьи по сделкам с участием третьих лиц. В частности, особого разъяснения требует порядок определения в отношении таких сделок сумм отклонений отпускных цен на товары (работы, услуги) от их рыночных цен.

В соответствии с абз. 5 ч. 1 п. 3 ст. 30-1 НК для целей контроля трансфертного ценообразования под сделкой по реализации товаров (работ, услуг) понимается сделка, совершенная по ценам ниже рыночных более чем на 20 процентов на дату отражения выручки от реализации (дохода). В случаях, когда в сделке напрямую участвуют покупатель и продавец, выявить отклонение отпускной стоимости товаров (работ, услуг) от рыночных цен в целом проблем не составляет. Во всяком случае, в ст. 30-1 НК установлен конкретный порядок