

в целостности и выработку полного представления о том, за счет чего достигается предотвращение экономической несостоятельности;

– сократить время проведения и повысить эффективность санации.

Таким образом, предложенная модель организационно-экономической процедуры санации создаст предпосылки:

– для сокращения количества экономически несостоятельных предприятий путем восстановления их платежеспособности и выхода на эффективную деятельность;

– увеличения вклада санируемых предприятий в развитие хозяйственного комплекса национальной экономической системы республики.

#### Литература:

1. Тютюнова, И. С. Практика применения законодательства и пути оптимизации процедур экономической несостоятельности (банкротства) / И. С. Тютюнова // Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь. — 2009. — № 24 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bankrot.by/oa/1382>. — Дата доступа: 04.02.2019.

2. Орехов, В. Банкротство — это не всегда ликвидация / В. Орехов // Белорусы и рынок. — 2017. — № 30 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.](http://www.belmarket.by/bankrotstvo-eto-ne-vsegda-likvidaciya)

[belmarket.by/bankrotstvo-eto-ne-vsegda-likvidaciya](http://www.belmarket.by/bankrotstvo-eto-ne-vsegda-likvidaciya). — Дата доступа: 20.01.2019.

3. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 415-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 24.07.2012, 2/1967 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200415>. — Дата доступа: 01.02.2019.

4. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466 // Консультант плюс. Беларусь. Технология / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2018.

5. Зеленковская, Н. В. Совершенствование методики определения экономической несостоятельности организации / Н. В. Зеленковская, Л. М. Короткевич // Устойчивое развитие экономики промышленных предприятий: сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. — Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2015. — С. 48–53.

6. Зеленковская, Н. В. Анализ влияния факторов внешней среды на развитие деревообрабатывающей отрасли Беларуси / Н. В. Зеленковская // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов и магистрантов. — Новосибирск: СГУПСА, 2017. — С. 118–124.

УДК 338.054.23

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE PROBLEM OF PROTECTING THE ECONOMIC INTERESTS OF BUSINESS ENTITIES OF THE REPUBLIC OF BELARUS

**П. В. Ануфриев,**

гл. специалист по экспертизе и сертификации службы экспертизы и сертификации Белорусской торгово-промышленной палаты, аспирант БНТУ, г. Минск, Республика Беларусь

**P. Anufryieu,**

Chief Specialist on expertise and certification of Expertise Service and Certification of Belarusian Chamber of Commerce and Industry, a postgraduate of the BNTU, Minsk, Republic of Belarus

Дата поступления в редакцию — 27.05.2019 г.

В статье проведен анализ влияния недопоставки и поставки не соответствующего по качеству продукции, сырья, материалов, комплектующих и товаров на экономические показатели функционирования субъектов хозяйствования.

Рассмотрен механизм определения целесообразности привлечения к приемке товаров компетентных экспертных организаций как составляющая часть системы защиты экономической безопасности.

The article analyzes the impact of the short supply and delivery of products that are not appropriate for the quality, raw materials, materials, components and goods on the economic performance of business entities. The mechanism for determining the feasibility of bringing to the acceptance of goods of competent expert organizations as part of the system of protection of economic security.

Ключевые слова: экономический интерес, экономическая безопасность, внешнеэкономическая деятельность, экспертиза количества, качества, комплектности продукции, товаров, сырья, материалов, оборудования и комплектующих, приемка товаров по количеству и качеству.

Keywords: economic interest, economic security, foreign economic activity, examination of quantity, quality, completeness of products, goods, raw materials, materials, equipment and components, acceptance of goods by quantity and quality.

*Введение.*

Экономическая безопасность субъекта хозяйствования предполагает «состояние защищенности жизненно-важных интересов от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, способность противостоять внешним и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития предприятия в соответствии с его уставными целями» [1]. В то же время сами предприятия и другие субъекты хозяйствования «могут выступать в качестве субъектов угроз экономической безопасности, чьи конкретные действия наносят ущерб жизненно важным экономическим интересам республики» [2].

Одной из основных проблем обеспечения защиты экономических интересов конкретного субъекта хозяйствования и соблюдения паритета интересов вступающих в экономические взаимоотношения является исполнение обязательств сторонами по гражданским правовым договорам, в первую очередь по договорам купли-продажи товаров и поставки продукции.

Поставка не соответствующих по качеству сырья и комплектующих, используемых в производстве готовой продукции, может привести к выходу из строя оборудования и оказывает существенное влияние на экономические показатели конкретных предприятий. Поставка некомплектного или некачественного оборудования может поставить под угрозу срыва реализацию инновационных и инвестиционных проектов.

Кроме того, формирование положительно-го имиджа страны на внешних рынках возможно только при обеспечении условий устойчивого качества поставляемой продукции в рамках исполнения международных договоров купли-продажи.

Наличие претензий в отношении поставляемых товаров влечет существенные затраты конкретного предприятия-экспортера и ограничивает возможности формирования бренда «белорусское качество», что наносит серьезнейший ущерб имиджу Республики Беларусь.

*Содержание проблемы защиты экономических интересов субъектов хозяйствования Республики Беларусь.*

Обеспечение доказательной базы претензионной работы является вопросом не только защиты экономических интересов конкретных предприятий и организаций, но и важным элементом экономической безопасности государства.

Основой защиты экономической безопасности государства в целом и экономических интересов субъектов хозяйствования является правовое регулирование. Такое регулирование включает систему закрепленных нормами права условий, устанавливающих порядок действий субъектов хозяйствования и экономических отношений между ними, направленных на достижение поставленных целей. По своей сути экономическая безопасность является одной из форм проявления всеобщего стремления субъектов хозяйствования к стабильности и надежности на принципах свободы, определенной соответствующими законами, в которых концентрируются интересы личности, коллектива, государства. Эти две стороны правового обеспечения экономической безопасности тесно взаимосвязаны друг с другом, так как содержание любого закона состоит в определении прав и обязанностей физических и юридических лиц на условиях принуждения, сопровождающегося особенностями, исходящими из экономических интересов государства и общества на основе принципов права [3].

К основным принципам юридического характера экономической безопасности и защиты экономических интересов субъектов хозяйствования можно отнести:

- отсутствие противоречий в нормах права, составляющих систему по обеспечению экономической безопасности;
- соответствие объективных норм права субъективным, а также норм права правовым отношениям;
- равенство перед законом и судом всех без исключения лиц;
- справедливость, выраженную в равной юридической ответственности и соразмерности допущенным правонарушениям;
- ответственность субъектов в рамках, определенных законами;
- презумпцию невиновности, основанную на юридическом признании невиновным до тех пор, пока вина не будет доказана и установлена в судебном порядке.

Одновременно с этим, основываясь на принципах добровольности установления существенных условий договора, приоритет решения о выборе формы приемки товаров — самостоятельном или с привлечением экспертной организации — закреплен за сторонами по договору.

Согласно части первой статьи 8 Конституции Республики Беларусь, Республика Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им гражданского законодательства [4].

Правовое регулирование договоров поставки товаров и механизм защиты своих экономических интересов заложен, в частности, в Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (г. Вена, 11.04.1980 г.), участницей которой Республика Беларусь является с 1990 г., Гражданском кодексе Республики Беларусь, Положении о поставках товаров в Республике Беларусь, утвержденном постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 8 июля 1996 г. № 444 и Положением о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 сентября 2008 г. № 1290.

Нормы белорусского законодательства, в частности Положение о приемке товаров, уславливают диспозитивность содержащейся в нем общей последовательности действий сто-

рон, отдавая приоритет условиям, изложенным в договоре.

Вместе с тем отсутствие современной установившейся практики включения в существенные условия договора детализированной схемы взаимодействия в части регулирования порядка приемки товаров, в том числе выборе формы приемки товаров, оказывает негативное влияние на осуществление ими хозяйственной деятельности, в том числе исключение рисков недопоставки продукции или поставки некачественных товаров.

Даже своевременное выявление фактов недопоставки товара требует внесения изменений в бухгалтерский и складской учет, производственный график, перераспределение товара между структурными подразделениями предприятия.

Такие мероприятия требуют отвлечения трудовых ресурсов, затрат времени и материальных затрат, влекут изменения установившегося режима работы. В дальнейшем в такие процессы вовлекаются и иные участники хозяйственной деятельности, непосредственно связанные с данным предприятием, что также отрицательно сказывается на функционировании предприятия и его деловой репутации.

Более существенное влияние оказывает поставка не соответствующих качеству сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, используемых в производстве готовой продукции. Выявление причин получения некачественной готовой продукции может занять существенное время. В ряде случаев использование сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, не соответствующих по техническим показателям требованиям процесса производства, приводит к катастрофическим последствиям: выходу из строя технологического оборудования, что влечет еще более существенные материальные и ресурсные затраты.

Отдельной статьей затрат в рамках хозяйственной деятельности является претензионная работа. Составление деловой переписки по своевременному и аргументированному предъявлению претензии в досудебном порядке предполагает использование для данных производственных процессов штата высококвалифицированных специалистов технических, экономических, юридических служб и управлений.

Отсутствие досудебного решения проблемы ненадлежащего выполнения договорных обяза-

тельств повлекут еще большие финансовые вложения и сроки разрешения конфликта, при этом не обойтись без привлечения сторонних дорогостоящих специализированных юридических организаций и дополнительных затрат на предъявление и рассмотрение иска.

Наиболее остро данная проблема встает при освоении новых рынков или продвижении белорусских инновационных товаров в государствах, имеющих положительный опыт импорта белорусской продукции других отраслей.

Возникают предпосылки предъявления необоснованных претензий в отношении поставленной белорусской продукции. Это, в свою очередь, влечет прямые убытки в виде допоставок продукции, уменьшения валютных поступлений, отсрочки платежей по выполненным поставкам и, как следствие, создает предпосылки к формированию дебиторской задолженности.

Такие экономические угрозы сопровождают повседневную экономическую деятельность субъектов хозяйствования и выступают в виде издержек производственного характера.

Установившаяся торговая практика субъектов хозяйствования свидетельствует об отсутствии системного подхода для включения в условия договора четко регламентированного алгоритма и условий приемки (предотгрузочного контроля) поставляемых товаров.

Анализ типовых форм договоров купли-продажи [5, 6, 7] показывает, что в лучшем случае предлагается включать в договор абстрактную формулировку: «...получатель обязан осуществить проверку при приемке товара по количеству, качеству и ассортименту, составить и подписать соответствующие документы», или общую ссылку на Положение о приемке товаров: «...приемка товаров осуществляется в соответствии с требованиями Положения о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 сентября 2008 г. № 1290».

Необходимо отметить, что глава 2 Положения о приемке товаров устанавливает равнозначные схемы организации приемки товаров: двустороннюю приемку, приемку с участием представителя третьей независимой компетентной организации (торгово-промышленной палаты, республиканского органа государственного управления и иной государственной организации, органа по сертификации продукции,

испытательного центра или лаборатории, аккредитованных Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь в области, соответствующей для проверки качества (испытаний) принимаемых товаров. Данная диспозитивная норма однозначно предполагает двустороннее согласование — выбор конкретной схемы приемки и включение в качестве существенных условий договора детализирующих требований в отношении порядка приемки товара.

Предприятия и организации, осуществляющими внешнеторговую деятельность, также в недостаточной степени используют механизм защиты своих экономических интересов, заложенный в международных и национальных нормативных актах.

Так, Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) устанавливают приоритет решения любых споров «по справедливости» (*ex aequo et bono*) и делают возможным использование услуг сторонних организаций в процессе исполнения какого-либо из существенных условий договора даже при отсутствии в международном договоре купли-продажи товара как таковых требований к приемке товаров по количеству и качеству либо при наличии ссылки на «обычай и обыкновения международной торговли» (*usages and customs of international trade*) [8, 9].

Статья 36 о Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров устанавливает, что продавец несет ответственность по договору и по настоящей конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее, а также за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

Одновременно статья 50 Конвенции уточняет, что, если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки,

соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору.

В отношении конкретной продукции данное снижение стоимости соответствует экономическому понятию «накопленный износ», применяемому при проведении независимой оценки стоимости таких объектов гражданских прав, как движимое имущество.

Опыт белорусских независимых экспертных организаций, чья репутация позволяет предоставлять составленные ею документы в качестве доказательной базы при рассмотрении хозяйственных споров, в том числе при рассмотрении споров в международных хозяйственных и арбитражных судах, является дополнительным элементом защиты экономических интересов субъектов хозяйствования Республики Беларусь, и практика привлечения таких организаций к приемке товаров должна более интенсивно внедряться предприятиями и организациями в свою хозяйственную деятельность.

Главный специалист отдела судебной практики управления законодательства и судебной практики главного правового управления Высшего хозяйственного Суда Республики Беларусь М. А. Наумчик [10] отмечает: *«Судебная практика показывает отсутствие достаточного правового опыта и соответствующих специалистов у белорусских экспортеров. Следствием недостаточного правового обеспечения процесса заключения внешнеэкономических договоров являются проблемы с их исполнением. Ненадлежащее качество юридического сопровождения совершаемых внешнеэкономических сделок влечет за собой проблемы белорусских субъектов хозяйствования, в особенности отдельных государственных организаций, связанные с участием в судебных процессах на территории иностранных государств... Следует больше внимания уделить заключению наиболее крупных внешнеэкономических сделок, таких как поставка сырьевых товаров, продажа акций крупных компаний, инвестиционные договоры, договоры о создании совместных предприятий с иностранными лицами и т. п. Представляется, что заключение внешнеэкономических контрактов на крупные суммы, влекущих значительные экономические последствия для государства, нельзя пускать на самотек, предоставив принятие решения по ним исключительно на усмотрение самих организаций. В конечном счете проблемы взаимоотноше-*

*ний с иностранными предпринимателями могут стать проблемами государства и отражаться на безопасности государственной собственности за рубежом».*

Совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей приемку продукции, и расширение практики организационно-экономического механизма проведения экспертизы количества, качества, комплектности с привлечением к проведению экспертизы компетентных представителей независимой авторитетной экспертной организации, например Белорусской торгово-промышленной палаты, позволяет оптимизировать бизнес-процессы при реализации обязательств в рамках гражданских правовых договоров и внешнеэкономических сделок, предупредить и своевременно выявить недопоставки продукции и поставки продукции ненадлежащего качества. Это позволяет, с одной стороны, снизить временные потери и затраты человеческих ресурсов и, как результат, получить экономию средств, с другой стороны — уменьшить риски несвоевременного поступления материальных ресурсов, основных средств и готовой продукции, а также поставки некачественных товаров.

Безусловно, доказательная база экспертизы, проводимой независимым компетентным специалистом авторитетной экспертной организации, является неоспоримой, если ее проведение начато до момента перехода прав собственности и все факты недопоставки и поставки некачественной продукции выявлены непосредственно с участием данного представителя.

Вместе с тем необходимо понимать, что привлечение независимой авторитетной организации к приемке товаров предполагает оказание услуг по экспертизе количества, качества и комплектности на возмездной основе. Стоимость услуг при этом варьируется в зависимости от применяемых методов исследований и контроля и может составлять существенные суммы. Возмещение таких затрат может регулироваться условиями договора купли-продажи либо может быть возложено в рамках претензии на сторону, нарушившую существенные условия договора (виновную в недопоставке и/или поставке некачественной продукции).

Таким образом, учитывая принципы добровольности установления существенных условий договора актуальным становится выработка

алгоритма принятия решения о выборе формы приемки товаров: самостоятельном или с привлечением экспертной организации.

К сожалению, необходимо констатировать, что в настоящее время большинство субъектов хозяйствования при определении экономической целесообразности привлечения экспертной организации для приемки товаров по количеству и качеству ошибочно сопоставляют стоимость услуг по экспертизе только непосредственно со стоимостью недопоставки (убытков от поставки некачественной продукции), не учитывая влияние таких недопоставок на функционирование предприятия в целом.

Рассмотрим влияние недопоставки материалов на прибыль на примере модели предприятия, производящего продукцию из трех компонентов:  $X_1, X_2, X_3$ , и имеющего текущий объем выпуска продукции  $Q_n = 1000$  единиц. Показатели производства для данного объема выпуска продукции приведены в табл. 1 и 2.

Для наглядности влияния недопоставки или поставки некачественных сырья, материалов, комплектующих, используемых в производстве продукции, на объем выпускаемой продукции и прибыль предприятия используем предложенный в 1930 г. У. Раутенштраухом способ планирования, получивший известность под названием графика критического объема производства,

Таблица 1

Стоимость используемых материалов

Материалы, $X_n$	Стоимость материала $C_{x_n}$ , д. е.	Удельный вес стоимости материала в стоимости единицы продукции $C_{x_n}^{уд}$ , д. е.
$X_1$	20	0,02
$X_2$	50	0,05
$X_3$	30	0,03
Всего	100	0,100

Таблица 2

Постоянные и переменные издержки производства

Себестоимость единицы изделия	0,15 д. е.
Цена реализации единицы изделия	0,45 д. е.
Постоянные затраты производства	100 д. е.
Общие переменные затраты	150 д. е.

или графика безубыточности, который наглядно демонстрирует взаимосвязь прибыли и затрат (рис. 1).

Выручка от реализации продукции определяется как:

$$TR = TC + Pr, \quad (1)$$

где  $TC$  — общие издержки, включающие постоянные ( $FC_A$ ) и переменные ( $VC_A$ ) издержки производства на весь объем производимой и реализуемой продукции;  $Pr$  — прибыль.

Одновременно выручка от реализации равна произведению цены единицы продукции на объем производства.

Точка безубыточности определяет порог прибыльности от реализации товара и означает уровень цены, объема продаж и себестоимости продукта, при которых все издержки компании будут равны выручке от реализации (то есть прибыль равна 0).

В рассматриваемом случае безубыточным будет производство, при реализации продукции которого будет получена пороговая выручка в 150 д. е.

Точка безубыточности предприятия является контрольной точкой не только для разработки стратегии ценообразования, установления цены на товар, значений максимальных скидок и проведения ценовой дискриминации, но и принятия иных управленческих решений.

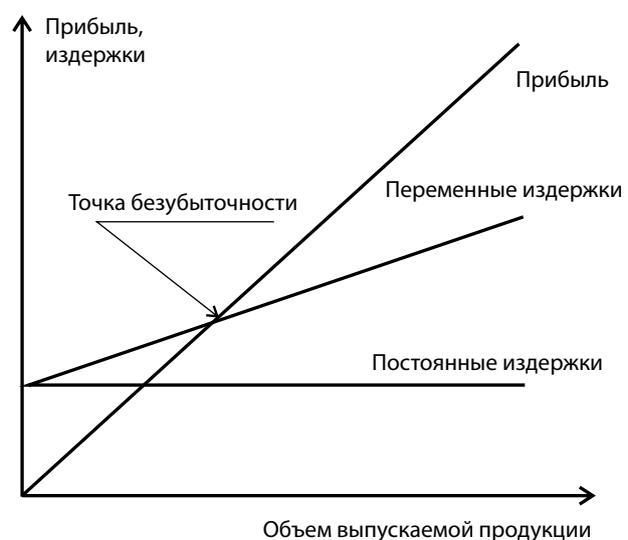


Рис. 1. Взаимосвязь затрат на производство и прибыли. Точка безубыточности [11]

В общем случае при известной цене реализации единицы продукции, а также условиях его производства в натуральных единицах точка безубыточности может быть определена как:

$$Q_{\beta} = \frac{FC}{(P - VC')}, \quad (2)$$

где  $VC'$  — себестоимость одной единицы продукции;  $P$  — цена одной единицы продукции;  $FC$  — постоянные затраты.

Таким образом, данная точка определяет нижнюю границу объема выпускаемой продукции для минимальной финансовой устойчивости и используется для анализа финансового состояния предприятия; чем выше объем производства и продаж над этой критической точкой, тем лучше его платежеспособность и финансовая устойчивость.

Для рассматриваемого примера точка безубыточности в натуральных величинах составит:

$$Q_{\beta} = \frac{100}{(0,45 - 0,15)} = 334 \text{ изделия.}$$

Показатели точки безубыточности используются в том числе для определения запаса финансовой прочности (*Margin of Safety Ratio, MSR*) — финансового коэффициента, характеризующего, насколько предприятие готово к снижению уровня производства:

$$MSR = \frac{(TR - S_{\beta})}{TR}, \quad (3)$$

где  $TR$  — фактическая выручка;  $S_{\beta}$  — пороговая выручка.

Значения показателя запаса финансовой прочности и его влияние на работу компании приведено в табл. 3 [12].

Для приведенного примера запас финансовой прочности составляет:  $MSR = \frac{(450 - 150)}{450} =$

$= 0,67$ , что позволяет говорить об устойчивом финансовом положении предприятия.

Рентабельность предприятия, рассчитанная по формуле (4), при этом составит 44,4 %:

$$R = \frac{P_r}{TR} \times 100 \%, \quad (4)$$

где  $R$  — рентабельность предприятия;  $P_r$  — прибыль;  $TR$  — выручка от реализации.

Недоставка материала  $X_1$  от общего объема, используемого при производстве продукции, на сумму  $\Delta C_1^x$  уменьшает количество выпускаемой продукции:

$$\text{на } \Delta Q = Q_n \cdot \frac{\Delta C_1^x}{C_1^x} \text{ или } \Delta Q = \frac{\Delta C_1^x}{C_{x1}^{уд}}, \quad (5)$$

где  $Q_n$  — текущий объем выпуска продукции, шт.;  $\Delta C_1^x$  — объем недоставки продукции, д. е.;  $C_1^x$  — общая стоимость материала  $X_1$ , д. е.;  $C_{x1}^{уд}$  — удельный вес стоимости материала  $X_1$  в стоимости единицы продукции.

Это приведет к снижению прибыли, что наглядно представлено на рис. 2.

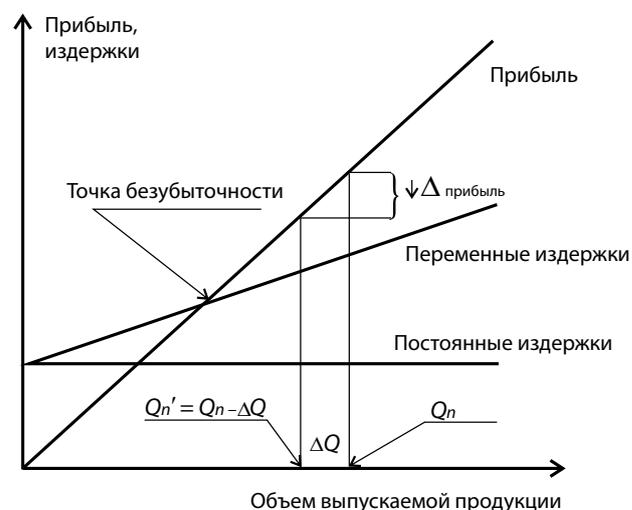


Рис. 2. Изменение количества выпускаемой продукции и прибыли в результате недоставки материалов

Таблица 3

Запас финансовой прочности, нормативное значение

Расчетное значение	Влияние на работу компании
$MSR > 0,5$	высокий уровень, необходимо поддерживать полученный уровень
$0,5, > MSR > 0,2$	недостаточный уровень, необходимо реализовать меры по его повышению
$MSR < 0,2$	уровень свидетельствует о кризисе компании, высокий риск неплатежей и последующего банкротства

В табл. 4 и на рис. 3 приведена зависимость изменения прибыли при недопоставке материала  $X_1$ .

График на рис. 3 демонстрирует прямую зависимость между стоимостью недопоставленного материала  $X_1$  и прибылью производства и реализацией готовой продукции, которую можно выразить следующей зависимостью:

– в абсолютных величинах:  $\Delta P_r = \Delta C_{x_1} * \frac{TR}{C_{x_1}}$   
или

– в относительных величинах:

$$\Delta P_r^{\%} = \Delta C_{x_1}^{\%} * \frac{TR}{TR - TC},$$

где соответствующие части формулы могут быть представлены как коэффициенты потери прибыли:

$$K_{п.п.}^{д. е.} = \frac{TR}{C_{x_1}} \text{ и } K_{п.п.}^{\%} = \frac{TR}{TR - TC}.$$

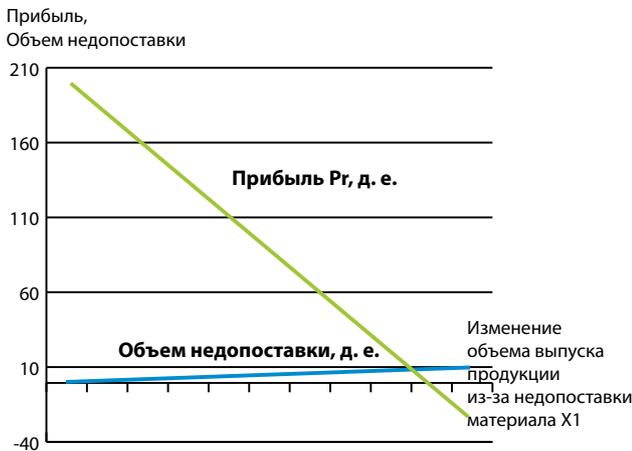


Рис. 3. Изменение прибыли в результате недопоставки материалов

Как видно из табл. 4, недопоставка материала  $X_1$  на 6 д. е. приводит к потерям прибыли на сумму 135 д. е., при этом снижение показателя запаса финансовой прочности MSR до значения 0,52 свидетельствует о высоких рисках дальнейшего нормального функционирования предприятия и необходимости оперативной реализации комплекса мер по исправлению текущей ситуации.

Недопоставка же материала  $X_1$  на сумму, большую 8 д. е., приводит к убыточной работе субъекта хозяйствования.

Приведенный пример непосредственно демонстрирует грубую ошибку субъектов хозяйствования, оценивающих экономическую целесообразность привлечения к приемке товаров специалистов экспертных организаций, исходя только лишь из прямых убытков недопоставки продукции или поставки некачественной продукции, не учитывая влияние недопоставки на функционирование предприятия в целом.

*Вывод.*

Эффективное управление предприятием и предотвращение негативных последствий, связанных с неисполнением договорных обязательств, невозможно без привлечения к приемке товаров независимых авторитетных организаций, таких как Белорусская торгово-промышленная палата, а основу решения о целесообразности такого привлечения должен составлять детальный комплексный анализ рисков недопоставки сырья, материалов и комплектующих и последствий такой недопоставки.

Таблица 4

Изменение прибыли при недопоставке материала  $X_1$

$\Delta C_1^x$ , д. е.	Доля $\Delta C_1^x$ в общем объеме поставки материала, %	Прибыль $P_r$ , д. е.	Снижение прибыли, д. е.	Прибыльность, %	Запас финансовой прочности
0	0	200	0	44,4	0,67
1	5	177,5	22,5	41,5	0,65
2	10	155	45	38,3	0,63
3	15	132,5	67,5	34,6	0,61
4	20	110	90	30,6	0,58
5	25	87,5	112,5	25,9	0,56
6	30	65	135	20,6	0,52
7	35	42,5	157,5	14,5	0,49
8	40	20	180	7,4	0,44
9	45	-2,5	202,5	-1,0	0,39

**Литература:**

1. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л. П. Гончаренко. — 2-е изд., перераб. и доп. (серия «Специалист»). — М.: Изд-во «Юрайт», 2018. — 340 с.
2. Указ Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575 «Об утверждении концепции национальной безопасности Республики Беларусь».
3. Экономическая безопасность: теория, методология, практика. — Минск: Право и экономика, 2009.
4. Постановление Пленума Высшего хозяйственного Суда Республики Беларусь от 5 декабря 2012 г. № 12 «О некоторых вопросах рассмотрения дел, возникающих из договоров поставки товаров».
5. Образец договора купли-продажи / Формы документов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.jurcatalog.by/documents/5006/obrazec-dogovora-kupli-prodazhi>. — Дата доступа: 23.03.2019.
6. Договор купли продажи товара / Трудовое законодательство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://kadrovik.by/topic/33967>. — Дата доступа: 23.03.2019.
7. Образец договора поставки / Образцы договоров [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://prav.by/obrazec-dogovora-postavki>. — Дата доступа: 23.03.2019.
8. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) / COMMERCIAL CONTRACTS [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-russian.pdf>. — Дата доступа: 23.03.2019.
9. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА). Комментарий / Законодательство / Регулирование международного коммерческого оборота [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_3D086DDB-BFA8-4880-A6BF-2E6C3DE2C57A.html](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_3D086DDB-BFA8-4880-A6BF-2E6C3DE2C57A.html). — Дата доступа: 23.03.2019.
10. Наумчик, М. А. Роль хозяйственных судов по обеспечению национальной безопасности Республики Беларусь в экономической сфере / М. А. Наумчик // Информационно-поисковая система «Эксперт».
11. Точка безубыточности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.finances-analysis.ru/ber/break-even-point.htm>. — Дата доступа: 23.03.2019.
12. Запас финансовой прочности / Финансовый анализ // Практический журнал по управлению финансами компании «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://fd.ru/articles/158472-zapas-finansovoy-prochnosti-formula-rascheta-qqq-17-m2>. — Дата доступа: 23.03.2019.

УДК 330.341.1

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**CONCEPTUAL BASE FOR CREATING THE INFORMATIONAL PLATFORM TO COMMERCIALIZE THE RESULTS OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

**И. В. Жук,**

зам. директора по научно-инновационной работе ГУ «БелИСА», д-р техн. наук, профессор, г. Минск, Республика Беларусь

**В. Ф. Иванов,**

вед. научный сотрудник отдела научно-методического обеспечения реестров научно-технической деятельности ГУ «БелИСА», канд. экон. наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

**I. Zhuk,**

Deputy Director for Science and Innovation at the SI "BellSA", Doctor of Engineering Sciences, Professor, Minsk, Republic of Belarus

**V. Ivanov,**

Leading Researcher for the Department of Scientific and Methodological Support of the Scientific and Technological Activities Registers at the SI "BellSA", PhD in Economics, Associate Professor, Minsk, Republic of Belarus