

## РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТРАНСПОРТНЫХ АУКЦИОННЫХ ТОРГАХ

В. А. КОВАЛЕВИЧ

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

В текущей экономической ситуации наблюдается рост неплатежеспособности в промышленных и сельскохозяйственных организациях всех форм собственности. После ведения убыточной деятельности в истории организации наступает момент открытия конкурсного производства, назначения антикризисного управляющего и подготовки дела об экономической несостоятельности к судебному разбирательству. Это в итоге приводит к открытию ликвидационного производства, в ходе которого при помощи аукционных торгов распродается имущество должника для расчета с кредиторами. Зачастую вырученных средств хватает только для удовлетворения требований кредиторов первой очереди, что не приводит к улучшению финансовой составляющей у остальных кредиторов.

Также в Республике Беларусь на ряде площадок проводятся аукционы по продаже имущества, обращенного в доход государства, аукционы по продаже имущества, переданного на реализацию иными организациями, аукционы реализации имущества в рамках исполнительного производства, аукционы высвобожденных материальных ресурсов Вооруженных Сил и военизированных организаций и др. Вместе с тем, несмотря на рост площадок для реализации имущества, можно констатировать, что некоторые из них не пользуются популярностью у потребителей. Также известно, что окончательная цена лота зависит от количества участников аукциона, возникает необходимость поиска методов стимулирования покупательского спроса.

Реализация транспортных средств занимает второе место (после станков и оборудования) и составляет 16,0 % от общего реализуемого имущества согласно единому государственному реестру сведений о банкротстве.

Для оценки функционирования специализированных сайтов на протяжении года отслеживалась информация с 10 наиболее популярных их представителей (на примере автомобилей, продаваемых через государственные аукционы):

- bankrot.gov.by (ООО «Юрист»);
- e-auction.by (РУП «БелЮрОбеспечение»);
- gino.by (РУП «Институт недвижимости и оценки»);
- konfiskat.by (РУП «Торговый дом «Восточный»);
- et.butb.by (ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»);
- torgi.gov.by (РУП «Информационный центр Министерства экономики Республики Беларусь»);
- expert-usluga.by (ОАО «Гомельоблреклама»);
- belkonfiskat.by (УП «Белконфискат»);
- bsk.by (РУП «Белспецконтракт»);
- belauction.by (ООО «БелАукцион-Групп»).

Анализ их работы, а также опроса регулярных участников аукционов позволяет сделать следующие основные выводы о причинах низкой заинтересованности у населения в участиях в торгах:

1 Малое количество рекламы проводимых аукционов (*общая проблема практически всех представителей, исключение составляют только частные организации*).

2 Отсутствие единого информационного сайта (*чтобы найти искомый объект потребуется потратить много времени, так как количество площадок велико, а интерфейс некоторых крайне неудобен*).

3 Недостаточное освещение процедуры покупки (*многим возрастным гражданам не понятен алгоритм действия, а должного разъяснения они не находят, сюда также можно добавить и следующий пункт*).

4 Участие в электронных торгах (*на данном этапе вопросы начинают возникать и у более молодых слоев населения*).

5 «Лишний» документооборот (с опытом этот момент становится незаметным, но изначально написание договоров, оформление заявки, открытие личного счета в банке и т. д.).

6 Неудобный режим работы реализаторов (на данный момент известна только одна площадка, которая работает в субботу и после 17:30 в будние дни, у иных даже обед совпадает с большинством работающего населения: с 13:00 до 14:00).

7 Невозможность проверить транспортное средство в движении (явный минус по сравнению с покупкой автомобиля в автосалоне или у физического лица; повсеместное отсутствие аккумуляторных батарей вызывает негодование, также на многих площадках отказывают в возможности установки собственного аккумулятора).

8 Отсутствие предпродажной подготовки (многие автомобили, если провести мойку и накачать колеса, будут выглядеть гораздо привлекательнее и подсознательно будут казаться выше в цене).

9 Неудовлетворительное состояние/условия хранения транспортных средств (этот пункт относится к собственникам имущества, особенно плохо смотрятся автомобили сельскохозяйственных организаций).

10 Отсутствие информации об обслуживании транспортного средства (периодически автомобили забирают прямо с СТО в разобранном состоянии, при наличии контактных данных ремонтующей организации многие интересующие покупателя моменты можно было бы легко уточнить).

11 Получение практически 90 % от «рыночной» цены на автомобиль при проведении аукциона зачастую возможно при наличии минимум трех лиц, участвующих в торгах.

12 Большинство организаторов аукционов не заинтересовано в продаже лота по максимальной цене, так как за свои услуги получают фиксированную плату от победителя аукциона.

В заключении хотелось бы отметить, что при разработке с применением научного подхода проекта мероприятий, которые помогут привлечь потенциальных покупателей, а также системы мотивации организаторов торгов, ситуация значительно улучшится.

УДК 338.001.36

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА**

*А. С. КОДОЛИЧ, Т. А. БОРОДИЧ, Т. Г. НЕЧАЕВА*  
*Белорусско-Российский университет, г. Могилев*

На современном этапе развития в условиях изменений внешних факторов, воздействующих на функционирование предприятий, и усиления конкуренции любая компания стремится организовать свою деятельность таким образом, чтобы в случае снижения спроса на оказываемые услуги организация не понесла убытки. С этой целью проводится оценка финансовой безопасности организации.

Объектом исследования является транспортно-логистический центр Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис», который находится в зоне действия Могилевской таможни и является крупнейшим оператором на рынке логистических услуг Беларуси с 2015 года [1]. РУП «Белтаможсервис» оказывает следующие виды логистических услуг: экспедиционная деятельность; транспортные услуги; услуги таможенного представителя; складские услуги; финансовые услуги; информационные услуги; страхование. Цель выполнения вышеперечисленных логистических операций – максимально полное и экономически эффективное обслуживание клиентов.

Для того чтобы оценить финансовую безопасность данной организации, в первую очередь, необходимо провести анализ ее финансового состояния.

Данные таблицы 1 дают полную оценку ликвидности и платежеспособности Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис» за 2017–2019 гг.