

В сборнике материалов конференции представлены теоретические и практические результаты научных исследований и разработок студентов и магистрантов высших учебных заведений Республики Беларусь, Украины и Российской Федерации. Сборник посвящён актуальным вопросам развития национальной экономики в современных условиях. Авторами рассмотрены особенности управления экономикой Республики Беларусь и использование с этой целью зарубежного опыта, проблемы обеспечения национальной безопасности страны в различных сферах, современные подходы к управлению организациями в условиях инновационного развития, вопросы эффективной организации бухгалтерского учёта и контроля в организациях, современные подходы к анализу хозяйственной деятельности субъектов экономики, проблемы финансово-кредитной сферы и механизм их решения, возможности использования информационных технологий в управлении на макро- и микроуровнях.

Сборник адресован учёным-экономистам, практикам, аспирантам, магистрантам, студентам, которых интересуют актуальные проблемы развития экономики на современном этапе и пути их решения.

Редакционная коллегия:

О. М. Демиденко, Б. В. Сорвиров (главные редакторы);
И. В. Глухова (ответственный редактор);
А. К. Костенко, Е. И. Гонга, Л. Н. Давыденко,
Л. В. Орлова, О. С. Башлакова, И. В. Бабына,
С. Н. Говейко, В. В. Ковальчук

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

<i>Ахвердян Э. Г.</i> Анализ результатов статистической обработки анкетного опроса студентов «Преподаватель глазами студентов»	9
<i>Бакуменко А. П.</i> Пути снижения уровня теневой экономики в Украине.	11
<i>Бондарева О. В.</i> Состояние водного транспорта в Республике Беларусь и перспективы его развития	13
<i>Будюхин Н. В.</i> Потенциальные индикаторы надвигающихся кризисных явлений финансового сектора	14
<i>Дробышевская И. А.</i> Малый инновационный бизнес в Республике Беларусь ..	16
<i>Дыдышко Ж. Л., Лукашик И. В.</i> Рынок платных услуг населения в Республике Беларусь	18
<i>Иванькова Ю. А.</i> Инклюзивное образование: перспективы развития в Республике Беларусь	20
<i>Кадовба Е. А.</i> Инновации в современном мире: философский и социальный аспект	22
<i>Казарян А. Г.</i> Эконометрические методы оценки теневой экономики	24
<i>Каминская Ю. С.</i> Институциональный механизм регулирования промышленности строительных материалов в Республике Беларусь.	26
<i>Катышева С. А.</i> Современное состояние и тенденции развития электронной торговли в мировой практике	28
<i>Климова М. К.</i> Оценка реализации гендерной политики в сфере государственного управления в Гомельской области	30
<i>Клюка К. А.</i> Основные особенности перехода к «зелёной» экономике	32
<i>Крол А. М.</i> Незаконная предпринимательская деятельность в структуре экономической преступности.	34
<i>Лаубертс К. Ю.</i> Развитие женского предпринимательства в Республике Казахстан: теоретический аспект	36
<i>Мазуренко О. М.</i> Совершенствование хозяйственного механизма на основе роста истинных норм инвестиций: постановка проблемы.	38
<i>Мелешко Ю. В.</i> Развитие экономики космической деятельности на основе научно-технической интеграции России и Беларуси	39
<i>Митько М. В.</i> Жилищная политика в Республике Беларусь.	40
<i>Минкинен Ю. П.</i> Применение зарубежного опыта для решения проблем развития малого предпринимательства в Республике Беларусь	42
<i>Папенко А. Н.</i> Трансформационные изменения экспортного и импортного потенциала Украины	44
<i>Пастухова Н. Г.</i> Проблема формирования и воспитания культурных потребностей у населения в контексте развития услуг сферы культуры.	46
<i>Рожко В. И., Дыдышко Ж. Л.</i> Иностранные инвестиции в контексте инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь. ...	48
<i>Рубан Ю. Р.</i> Анализ результативности социальной политики для людей с ограниченными возможностями в Республике Беларусь	49
<i>Садовский А. А.</i> Стимулирование инновационной деятельности сектора микро-, малых и средних предприятий в Республике Беларусь.	52
<i>Семашко М. Ю., Дыдышко Ж. Л.</i> Интеграция Беларуси в рамках ЕАЭС	54
<i>Пантюк Ю. С.</i> Некоторые аспекты к оценке деятельности индустриального парка «Великий камень»	56

Тарасов Е. В. Социально-экономическое развитие региона (на примере реализации задач государственной молодежной политики Российской Федерации)	58
Юй Лань. Китайский опыт инновационного развития для Беларуси	60
Якубовская К. К. Оценка конкурентоспособности регионов Украины в решении проблем социально-экономического развития	61

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

Аветисян К. А. Методика расчёта интегрального показателя экономической безопасности региона в инновационно-инвестиционной сфере.	64
Бабаскин Г. В. Формирование системы публичного контроля качества и эффективности деятельности подведомственных организаций в сфере строительства и эксплуатации дорог	66
Бадеха А. В. Импортозамещение как фактор развития экономики региона.	68
Башилов В. И. Приоритетные направления государственной экологической политики в Узовском сельском исполнительном комитете Буда-Кошелёвского района	70
Белов М. К., Аскари Хоссейн. О методическом подходе к экономической оценке городских лесов.	72
Бердин А. Ю., Кравченко А. В. Актуальные проблемы самостоятельного выхода отечественных промышленных предприятий на внешние рынки сбыта.	73
Богдан Я. А. Система доплат и надбавок в организации и направления её развития.	75
Болдуева Е. Г. Совершенствование планирования численности рабочих на предприятии.	77
Борябина Е. А. Транспортная инфраструктура лесопромышленного комплекса стран-членов ЕАЭС.	79
Васьков В. В. Финансовые риски на предприятии: диагностика и подходы к управлению.	81
Васюк М. Н. Использование вторичного сырья для освоения производства новой экспортоориентированной продукции	83
Герасименко О. А. Тенденции развития промышленного потенциала Советского района г. Гомеля в 2013 –2014 гг.	85
Глушакова П. П. Стимулирование развития малого бизнеса в сельской местности Республики Беларусь	87
Грищенко Ю. П., Потапченко И. В. Рекламный слоган как элемент фирменного стиля организации	89
Демьянова В. С. Методические подходы к снижению банкротства малых предприятий в Республике Беларусь	91
Дробков А. А. Пороги экономической безопасности для сферы малого и среднего бизнеса	93
Дудко Л. В. Современная логистика Республики Беларусь.	95
Зайцева И. И. Нейромаркетинг и искусство продаж в Интернете.	96
Игнатович А. В. Роль инновационного развития в обеспечении экономической безопасности Республики Беларусь	99
Каврус А. И. Разработка этапов оценки и развития туристического потенциала природных территорий	101

<i>Калинина М. В.</i> Реализация процессного управления для подсистемы основного производства швейного предприятия «Le Garçone»	103
<i>Каменева Е. А.</i> Грамотное обращение с отходами как основа улучшения экологии в Республике Беларусь.	105
<i>Касинская Я. М., Кучерова А. В.</i> Нейромаркетинг: понятие и структура	107
<i>Корбаль А. А.</i> Совершенствование управления транспортно-складскими затратами за счёт обновления складской техники.	109
<i>Курилик А. А., Дыдышко Ж. Л.</i> Проблемы малого бизнеса в Республике Беларусь на современном этапе	111
<i>Листопад Л. В.</i> Лидерские компетенции государственных служащих как гарантия устойчивого социально-экономического развития национальной экономики.	112
<i>Мамаева В. А.</i> Диверсификация экспортной деятельности предприятий деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь.	114
<i>Мельникова Т. А.</i> Аутсорсинг как инструмент реструктуризации предприятия	116
<i>Новик В. Э, Трич Ю. А.</i> О формировании эколого-экономической концепции ресурсосбережения	119
<i>Панков А. В.</i> Экспортное позиционирование Республики Беларусь на товарных рынках Таможенного союза и ЕЭП	121
<i>Паращенко Н. О.</i> Добавление продуктовой позиции СООО «Ингман мороженое».	123
<i>Пашнин А. О.</i> Направления повышения конкурентоспособности малых предприятий через их инновационное развитие	125
<i>Романович В. С.</i> Процесс стратегического управления деятельностью предприятия: сравнительный анализ подходов	127
<i>Ручко М. В.</i> Социальная ответственность как элемент системы маркетинговых коммуникаций.	129
<i>Сиволобов Д. С.</i> Рынок кондитерских изделий Республики Беларусь: риски внешней среды	131
<i>Сорговицкая А. С., Дыдышко Ж. Л.</i> Рынок труда и его регулирование в Республике Беларусь.	133
<i>Соркин С. В.</i> Совершенствование технологической структуры производства как стратегическое направление инновационного развития Республики Беларусь	135
<i>Суряднова Д. В.</i> Антикризисное управление трудовыми ресурсами на предприятии.	137
<i>Таринская О. Г.</i> Проблемы и перспективы развития лизинга как формы поддержки субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь.	139
<i>Тындык О. А.</i> Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Харьковской области.	140
<i>Трегубова Я. И.</i> Проблемы повышения эффективности управления коммунальной собственностью в Гомельской области.	143
<i>Трофимчук А. А.</i> Оценка структурных изменений и основных тенденций в потреблении древесины в регионе	144
<i>Ушкова Н. С.</i> Необходимость создания и проблемы формирования национальной системы венчурного инвестирования.	147
<i>Федоренко В. А.</i> Государственное регулирование инновационной деятельности в Республике Беларусь: достижения и проблемы	149
<i>Ховпун Е. В.</i> Направления оптимизации организации межрайонных перевозок населения транспортом общего пользования.	151

<i>Чуйко К. А.</i> Некоторые аспекты формирования ценовой политики организации	153
<i>Шаповалов Н. С.</i> Перспективы и проблемы развития рынка экологически чистой продукции в Республике Беларусь	155
<i>Шкаль В. А.</i> Использование средств на инновационное развитие	157
<i>Щербакова В. И.</i> Мотивация персонала в условиях кризиса	159

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

<i>Дегтерёва К. В.</i> Совершенствование методики оценки кредитоспособности заёмщиков – физических лиц в банке	161
<i>Дятловская Е. С.</i> Аналитическая оценка системы управления запасами в организации и её влияние на их оптимизацию	163
<i>Колеснева Т. Н.</i> Совершенствование информационного обеспечения инновационной деятельности	165
<i>Колесниченко Л. Л., Сиротцева Л. О.</i> Направления совершенствования амортизационной политики в организациях Республики Беларусь	167
<i>Мазанчук А. А.</i> Криптовалюты как направление развития электронных платежей	169
<i>Мордвинова Е. И.</i> Прогнозная оценка прибыли организации на основе методов перспективного анализа	171
<i>Мухина Н. А.</i> Дивидендная политика: особенности начисления и выплаты дивидендов	173
<i>Руева М. Н., Метлушко С. К.</i> Концептуальные подходы к трактовке понятия «инновационная активность организации»	175
<i>Русиновская Ю. А.</i> Виды ремонтов и особенности отражения затрат в бухгалтерском учёте локомотивного хозяйства железной дороги	177
<i>Савенок Е. М.</i> Об оценке деловой активности организации	179
<i>Таротько Е. А.</i> Пути совершенствования учёта финансовых вложений (на примере ОАО «Гомсельмаш»)	181
<i>Товкач О. И.</i> Развитие учёта готовой продукции и её реализации в Республике Беларусь в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности	183
<i>Удодова А. А.</i> Пути повышения производительности труда на железнодорожном транспорте	186
<i>Чамкина О. В.</i> Тенденции применения гибких систем оплаты труда в организациях Республики Беларусь	188
<i>Чергейко М. Н.</i> Форензик как нововведение в аудите	190

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Бардашевич А. М.</i> Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь	192
<i>Березинский И. В.</i> Проблемы реализации денежно-кредитной политики на Украине в кризисный период	194

<i>Богомолова А. С.</i> Основные проблемы управления ликвидностью и платёжеспособностью коммерческого банка в Республике Беларусь	196
<i>Воинова М. В.</i> Бюджетирование как фактор повышения эффективности расходов местных бюджетов	198
<i>Володько А. В.</i> Современное состояние развития рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь	200
<i>Грицевич С. С.</i> Направления снижения затрат на выполнение строительных работ	201
<i>Ермаков М. А.</i> Интернет-банкинг в Республике Беларусь: преимущества и недостатки	204
<i>Железнякова И. Б.</i> Бюджетный потенциал как оценка способности региона самостоятельно финансировать свою жизнедеятельность.	205
<i>Ильченко Т. А.</i> Проблемы и перспективы инновационного развития экономики Украины.	207
<i>Карпенко С. В., Абрамчик О. И.</i> Анализ программного обеспечения, используемого для составления отчётности в формате Международных стандартов финансовой отчётности.	209
<i>Кузьмина Д. В.</i> Проблемы и перспективы развития денежно-кредитной политики Республики Беларусь	211
<i>Лис О. С.</i> Оценка кредитоспособности кредитополучателя: методический аспект и пути развития	212
<i>Максимчик Д. В., Дыдышко Ж. Л.</i> Правовые основы инвестиционной привлекательности Республики Беларусь.	214
<i>Масальская В. В., Карпенко С. В.</i> Динамика рынка банковских платёжных карточек в Республике Беларусь.	216
<i>Мисевич И. Ю.</i> Ставка рефинансирования в контексте экономического регулирования	218
<i>Пархомович Д. Ю.</i> Аспекты оценки кредитоспособности клиентов банка.	220
<i>Повжик К. В.</i> Проблемы защиты прав и интересов инвесторов в Украине	222
<i>Полонская Е. А., Карпенко С. В.</i> Аналитические возможности программных продуктов семейства «1С».	224
<i>Примаченко Д. Н., Моисеева Т. М.</i> Использование облачных технологий в финансовой деятельности: состояние и тенденции развития	226
<i>Пузан Т. А.</i> Депозитный рынок Беларуси в контексте требований экономики	228
<i>Рекун Л. Ю.</i> Проблемы обеспечения рентабельности субъектов предпринимательской деятельности в Украине.	230
<i>Телеш А. А.</i> Способы управления внешним долгом Республики Беларусь.	232
<i>Терешкова П. В., Дыдышко Ж. Л.</i> Налоговая нагрузка в Республике Беларусь	234
<i>Шершень К. О.</i> Состояние и перспективы организации расчётов банковскими платёжными карточками в Республике Беларусь	236
<i>Шершень Н. В.</i> Проблемная задолженность банков Республики Беларусь и пути её снижения в условиях экономической нестабильности	238
<i>Полубятко Т. И., Карпенко С. В.</i> Технологии идентификации объектов в финансовой сфере.	240

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Башлак М. А.</i> Адаптация западных тенденций электронной коммерции к белорусским реалиям.	243
---	-----

Голубов С. Д. Методы биометрической аутентификации пользователей.	244
Жеребцова О. С. Стимулирующее воздействие оплаты труда персонала ОДО «Содействие».	246
Зараник А. В. Проблема выбора ценовой стратегии для торговой организации	248
Зиновьев П. С. Реализация процессного управления для отдела фиксированной сети ПАО «МТС» в г. Сочи	250
Исакова А. А. Повышение эффективности управления товарными запасами торгового предприятия	252
Карась Е. С. К вопросу об оптимизации складской грузопереработки.	254
Комлачёва О. А. Эконометрические методы оценки демографической безопасности.	256
Корниенко Н. А. Разработка проекта BPM-системы отдела сопровождения договоров страховой компании.	258
Махсудова Я. У. Оценка гармонизированного индекса потребительских цен на основе использования эконометрических моделей.	260
Рубчenea О. А. WMS-автоматизация управления складом.	262
Фёдоров Д. С. Разработка проекта ИС урегулирования убытков страховой компании	264
Чубарева М. Ю. Пути увеличения товарооборота торговой организации.	266
Швайликова Е. А. ABC-анализ, XYZ-анализ и совмещённый ABC-XYZ-анализ как эффективные инструменты управления производством и реализацией продукции предприятия.	268
Щемелёва Н. В. Инновационные технологии в таможенном деле.	269

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Э. Г. АХВЕРДЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ АНКЕТНОГО ОПРОСА СТУДЕНТОВ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ»

Основным принципом менеджмента качества образования является ориентация на потребителя, поэтому студент является активным участником совместной с педагогическим коллективом деятельности по получению высшего образования и имеет право участвовать в оценке образовательной деятельности.

Мнение студентов имеет существенное значение при оценке качества деятельности преподавателей, так как именно студенты испытывают на себе ее воздействие и являются партнерами преподавателя в образовательном процессе.

Удобной формой оценки качества преподавателя является опрос студентов с помощью анкеты «Преподаватель глазами студентов». Выбран стандартный вариант анкеты, который содержит пять разделов: владение преподаваемым предметом, педагогическое мастерство, оценка знаний студентов, отношение к студентам, личные качества.

Участниками данного исследования стали 65 студентов 2-4 курсов СГУ, которые были разбиты на три страта: отношение к изучаемой дисциплине (нравится, не нравится, безразлично), общая успеваемость студента (без троек, есть тройки, в основном тройки), отношения к преподавателю (определенно нравится, скорее нравится, скорее не нравится, определенно не нравится) (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема формирования групп

Анкетирование проводилось в середине семестра до экзаменов и в следующем семестре после экзаменов у данного преподавателя.

Анализ результатов анкетирования проводился с помощью пакета «Статистика», сравнение групп ДО экзамена и ПОСЛЕ экзамена выполнялась непараметрическим методом (по критерию Манна-Уитни), поскольку распределения признаков отличались от нормального закона [1].

Результаты обработки всей выборки показали, что мнение студентов изменяется по отношению к преподавателю в лучшую сторону в 63 % вопросов. Причем, баллы увеличиваются почти во всех ответах в разделах анкеты «Оценка знаний студентов», «Отношение к студентам» и, только на 70 % в разделе «Личные качества».

Но для категории студентов «Дисциплина безразлична» наблюдается статистически достоверное уменьшение баллов преподавателю после экзаменов во всех вопросах, где было отмечено увеличение балла для всей выборки.

Также отметим, что для студентов, которым преподаватель «Определенно нравится» наблюдается статистически достоверное увеличение баллов преподавателю после экзаменов во всех вопросах, кроме вопроса «В курсе последних достижений науки». И в то же время для студентов, которым преподаватель «Скорее нравится» наблюдается статистически достоверное уменьшение баллов преподавателю после экзамена во всех вопросах.

Анализ результатов для страта «Успеваемость» по всем трем категориям («Без троек», «В основном тройки» и «Есть тройки») показал, что для всех видов успеваемости студентов наблюдается статистически достоверное увеличение баллов преподавателю после экзаменов для всех вопросов анкеты.

В процессе исследования сделаны следующие выводы:

- в большинстве случаев после экзамена студенты, которым данная дисциплина нравилась, оценивали преподавателя лучше, чем до экзамена;

- изначально предполагалось, что оценка преподавателя сильно зависит от успеваемости студента. Чем хуже учится студент, тем больше ему не нравится преподаватель и, тем хуже он его оценит. Но в ходе исследования выяснилось, что успеваемость студентов достоверно не влияет на оценку преподавателя. Таким образом, можно сделать вывод, что студенты совершенно объективно оценивали преподавателя, его знания и методы обучения;

- в целом отношение к изучаемой дисциплине существенно влияет на оценку преподавателя: те студенты, кому дисциплина нравится, оценивали преподавателя лучше;

- в ходе исследования выяснилось, что студенты, которые оценили преподавателя «Определенно нравится», давали более высокую оценку, чем те, кто оценил преподавателя как «Скорее нравится».

Данные выводы позволяют утверждать, что страт «Успеваемость» оказался бесполезным и его следует убрать из анкеты или же заменить другим, более информативным.

Также можно сделать вывод, что не следует соблюдать требование, чтобы анкетруемые студенты в период анкетирования обучались у данного преподавателя.

На наш взгляд, анкетирование студентов для оценки качества работы преподавателей следует проводить ежегодно хотя бы по одному предмету, а не только в период избрания преподавателя по конкурсу. Это мероприятие заставит преподавателя не только улучшать владение предметом, повышать педагогическое мастерство, строить правильные отношения со студентами и совершенствовать личные качества, но и создаст комфортную и доверительную обстановку в учебном процессе.

Список используемой литературы

1 Реброва, О. Ю. Статистический анализ медицинских данных. Применение пакета прикладных программ Statistica / О. Ю. Реброва. – М.: МедиаСфера, 2002. – 312 с.

А. П. БАКУМЕНКО

(г. Чернигов, Учебно-научный институт экономики при Черниговском национальном технологическом университете)

Науч. рук. **А. В. Роговой,**

канд экон. наук, доц.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Современная экономика характеризуется достаточно развитыми формами теневой экономической деятельности. Теневая экономика в существенной степени ограничивает социальный и экономический потенциал проводимых в стране реформ, сужая финансовые возможности государственного воздействия на экономику, а также способствуя оттоку денежного капитала за границу.

Для Украины проблема исследования теневого сектора экономики является особенно значимой. Это связано с тем, что в ходе проведения экономических реформ ряд факторов способствует частичному или полному уходу многих субъектов рынка «в тень», что в свою очередь, усложняет задачу экономического анализа происходящих явлений. К таким факторам можно отнести институциональные и структурные изменения в экономике, несовершенство системы налогообложения и законодательной базы страны.

На сегодня объем теневой экономики в Украине в первом квартале 2015 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличился на 5 % до 47 % от объема официального ВВП.

Согласно приведенным данным, три из четырех методов оценки уровня теневой экономики показали ее рост. В частности, по методу «расходы населения – розничный товарооборот» зафиксирован рост теневой экономики на 5 % до 56 %, по методу убыточности предприятий – на 8 % до 50 %, по электрическому методу – на 6 % до 38 %. И только один из методов – монетарный - зафиксировал снижение уровня теневой экономики на 1 %, до 35 % (рисунок 1).

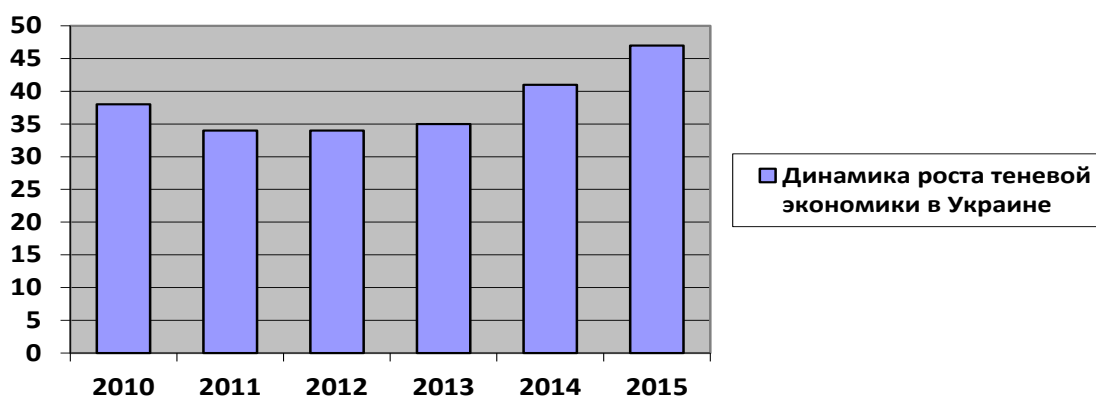


Рисунок 1 –Уровень теневой экономики в Украине за 2010 – 2015 гг.

Последний раз снижение объемов теневой экономики в Украине было зафиксировано в 2011 году – с 38 % до 34 % ВВП, после чего год ее объемы оставались стабильными, затем начали расти: в 2013 году – до 35 %, в 2014 году – до 41 %, а в 2015 году до 47 % уровня ВВП страны.

Каковы же причины появления теневой экономики? Их так же можно разделить на три блока, так как необходимо рассматривать сущность теневой экономики с разных сторон:

а) экономические:

1) высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.); Данный фактор является одним из самых значимых, ведь именно он стимулирует рост теневой экономики. Он оказывает своё воздействие на любой тип рыночной экономики страны;

2) кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом; Для рыночной экономики характерно неравномерное развитие различных секторов, инфляция, резкие колебания обменных курсов. Всё это является благоприятной почвой для преступлений. Теневой сектор особенно усиливается в периоды кризисов, когда государство не может регулировать все перечисленные явления и создавать благоприятные условия для функционирования предпринимательства;

3) значительные масштабы госсектора в экономике. Деятельность государственного сектора в экономике, в первую очередь, связана с распределением бюджетных ресурсов в форме прямых и косвенных дотаций, субсидий, льготных кредитов среди государственных предприятий. Однако эти средства достаточно часто не используются по назначению, да и вообще не доходят до организации, в которую они были направлены. На основе безвозмездного или льготного распределения бюджетных ресурсов формируются контролируемые предпринимательские структуры, которые создаются с целью незаконного присвоения этих ресурсов, прокручивания их (присвоения инфляционного дохода), легализации, инвестирования, перевода за рубеж;

4) несовершенство процесса приватизации;

5) деятельность незарегистрированных экономических структур;

б) социальные:

1) низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;

2) высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;

3) неравномерное распределение валового внутреннего продукта; Растущая безработица, долгие невыплаты заработной платы подталкивают людей к нелегальной занятости, ведь это единственный способ, позволяющий им иметь хоть какой-нибудь источник заработка. Люди соглашаются на все условия нелегальной занятости, что для работодателей является, несомненно, выгодно, ведь работники оказываются весьма заинтересованными в том, чтобы теневой бизнес работодателя оставался таковым;

в) правовые:

1) несовершенство законодательства;

2) недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;

3) несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

Можно предложить следующие пути по снижению уровня теневой экономики в Украине, основываясь на опыте государств мира:

– сократить количество обязательных налогов или снизить их процентную ставку, что приведет к уменьшению налоговой нагрузки на предприятия;

– усилить ответственность за использование различных схем уклонения от уплаты налогов;

– усовершенствовать и повысить частоту использования электронных систем налогообложения, чтобы уменьшить контакт налогового инспектора с плательщиками, что, в свою очередь, повысит прозрачность налогообложения и снизит уровень коррупции в этой сфере.

О. В. БОНДАРЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого)

Науч. рук. **Р. А. Лизакова,**

канд. экон. наук, доц.

СОСТОЯНИЕ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Несмотря на развитие сети автодорог и автомобилизации населения, грузовые перевозки внутренним водным транспортом не теряют своей актуальности и в настоящее время. Большая грузоподъемность, низкая себестоимость перевозок, экологичность позволяют утверждать, что внутренний водный транспорт является перспективным.

Водным транспортом, в основном, осуществляется перевозка минерально-строительных и лесных грузов, а также пассажирские перевозки. Транспортный и технический флот в количестве около 650 судов различного назначения (это пассажирские и буксирные теплоходы, баржи, земснаряды, вспомогательные суда) базируется в десяти речных портах (Брест, Пинск, Микашевичи, Мозырь, Речица, Гомель, Бобруйск, Могилев, Витебск, Гродно) [1, с. 72].

Основным перевозчиком грузов является РТУП «Белорусское речное пароходство», которое осуществляет перевозку грузов и их обработку в портах. Объем перевозимых речным флотом грузов на период январь-ноябрь 2015 г. составил 2,8 млн. т, что на 33% ниже, чем за аналогичный период прошлого года. Одной из причин снижения объема могло послужить невысокое развитие внутренних водных путей [2, с. 343].

Следовательно, приоритетными направлениями развития водного транспорта являются развитие внутриреспубликанских перевозок грузов водным транспортом, в том числе за счет расширения их номенклатуры; развитие пассажирских перевозок водным транспортом за счет открытия новых туристических и экскурсионных маршрутов; развитие внутренних водных путей; модернизация транспортного и технического флота, приобретение производительной перегрузочной техники.

В связи с этим, специалистами БелНИИТ «Транстехника» подготовлен проект Программы развития внутреннего водного и морского транспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг. Однако в связи с внедрением комплексных подходов он лег в основу проекта Подпрограммы «Развитие внутреннего водного и морского транспорта Республики Беларусь» (далее – Подпрограмма) Государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016-2020 гг. Подпрограммой предусматривается создание администрации водных путей и портов, в оперативном управлении и регулировании которой будут находиться внутренние водные пути, судоходные гидротехнические сооружения, а также вопросы развития портовой деятельности.

В Беларуси в настоящее время судоходными являются реки Припять, Днепр, Сож, Березина, Неман, Западная Двина, а также Днепро-Бугский канал. Их судоходные условия зависят от гарантированных габаритов – глубины, ширины, надводной высоты и радиуса закругления. Эти параметры определяют максимальный размер и грузоподъемность судна, которое может пройти по реке. В целях обеспечения безопасности судоходства по внутренним водным путям необходимо регулярно в соответствии с законодательством Республики Беларусь проводить путевые работы. Таким образом, одна из задач – это развитие водных путей. Увеличение гарантированных габаритов рек Припять, Днепр, Сож и Березина позволит значительно улучшить их пропускную способность и, как следствие, повысить объемы перевозок внутренним водным транспортом.

В ходе реконструкции шлюзов на Днепро-Бугском канале для снабжения их электроэнергией, а также передачи ее в общую энергетическую систему Республики

Беларусь планируется строительство электрогенерирующих мощностей (малые ГЭС) на основе использования энергии воды.

Внутренний водный транспорт является энергоэффективным и экологичным, что напрямую зависит от технического состояния флота, поэтому его модернизация позволит улучшить эти показатели.

Развитие инфраструктуры речных портов сконцентрировано на приобретении, обновлении и модернизации перегрузочной техники. Основными видами груза, перевозимыми внутренним водным транспортом в Беларуси, являются строительный песок и щебень. С целью перегрузки и складирования минерально-строительных грузов ведется строительство причалов речного порта за пределами Бреста.

Перспективным направлением развития перевозочной деятельности водного транспорта является перевозка нефтепродуктов. В связи с этим Подпрограммой предусмотрено создание в речных портах Мозырь, Пинск и Брест специализированных участков для временного хранения нефтепродуктов. Совместно с железнодорожным и автомобильным транспортом предполагается осуществление перевозок нефтепродуктов в железнодорожно-водном сообщении, а также участие водного транспорта в перевозках крупногабаритных и тяжеловесных грузов.

В качестве примера возьмем РТУП «Белорусское речное пароходство», которым в 2013 году осуществлялась доставка оборудования для Белорусской АЭС. По реке перевозилось несколько контейнеров с грузом, самый крупный из которых весил около 136 т, его диаметр составлял 8,5 метра.

Планируются внедрение системы управления безопасностью, оснащение судов, выполняющих перевозки внешнеторговых грузов, автоматизированными идентификационными системами, разработка технико-экономического обоснования внедрения речных информационных систем на внутренних водных путях Республики Беларусь, а также оснащение судоходных гидротехнических сооружений современными инженерно-техническими системами обеспечения безопасности [3]. Прогнозируется, что решение вышеуказанных задач Подпрограммы позволит реализовать объем внешнеторговых перевозок свыше 14 тыс. т, получить выручку от экспорта услуг водного транспорта более 1,9 млн. долл. США, обеспечить средневзвешенную величину гарантированных глубин внутренних водных путей до 102,6 см, объем перевалки грузов – до 9,3 млн. т.

Список используемой литературы

1 Казаков, Н.Н. Исследование эффективности освоения грузопотоков речным транспортом Республики Беларусь / Н.Н. Казаков // Комплексная эксплуатация видов транспорта: междунар. сб. научн. трудов / Белорус. гос. ун-т трансп. – 2012. – С. 71-77.

2 Статистический ежегодник Республика Беларусь – 2015 / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редколл.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. к-т, 2015. – 524 с.

3 Развиваться будем по программе [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.transport-gazeta.by> (дата обращения: 19.01.2016).

Н. В. БУДЮХИН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ НАДВИГАЮЩИХСЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

В свете актуализации проблемы прогнозирования возможных финансовых кризисов как в локальном, так и в глобальном масштабе, по-прежнему, возрастает

необходимость в определении круга потенциальных индикаторов, изменение которых может говорить о зарождении негативных тенденций на финансовых рынках. В силу наличия множества различных показателей для оценки устойчивости финансового сектора государства существует значительное количество уже построенных различных моделей (систем) раннего прогнозирования.

Например, в своем исследовании Daniel C. Hardy and Ceyla Pazarbasioglu выделяют 3 основные группы макроэкономических индикаторов, которые можно включать в модель раннего прогнозирования:

1 Первая группа индикаторов относится к показателям реального сектора и представляет собой попытку отобразить степень эффективного использования кредита, а также изменений в способности выплачивать кредит заемщиками. Она включает в себя такие показатели, как темп роста ВВП, темп роста конечного потребления товаров и услуг, темп роста инвестиций; дополнительно авторы вводят в модель предельный коэффициент капиталоотдачи, с целью оценки эффективности использования инвестиций, т.к., например, резкое возрастание данного коэффициента может говорить об избыточном инвестировании в определенный сектор экономики.

2 Ко второй группе авторы относят показатели, характеризующие банковский сектор. К этим показателям они относят: изменение в объеме депозитов в банковской системе, как части ВВП, что может говорить о бегстве капитала из банковской системы, отношение общей суммы банковских кредитов частному сектору к ВВП, отношение валовой внешней задолженности банковской системы к ВВП. Данный показатель отражает зависимость банковской системы страны от иностранного капитала, для инвестирования собственной деятельности.

3 Третья группа включает в себя индикаторы, отражающие возможные импульсы, которые могут прямым или косвенным образом (через реальный сектор) повлиять на состояние банковского сектора: темп инфляции (в особенности, дефлятор ВВП), реальная ставка по депозитам, изменения в реальном обменном курсе валют, рост импорта в реальном выражении, соотношение экспортных цен с импортными, как средневзвешенное всех экспортных цен государства по отношению к импортным ценам [1, с. 250-251].

В своём исследовании «Early Warning Indicators of Economic Crises: Evidence from a Panel of 40 Developed Countries» Jan Babecký, Tomáš Havránek, Jakub Matějů, Marek Rusnák, Kateřina Šmídková, Vořek Vašíček используют систему на основе 50 различных макроэкономических показателей, которые делятся на следующие 12: состояние денежно-кредитной политики, процентные ставки финансового рынка, показатели, связанные с состоянием банковского рынка, показатели, связанные с рынком капитала, деньги и кредит, задолженность и сбережения, внешний долг, цены на недвижимость, реальный сектор экономики, индикаторы, связанные с налоговой базой, внешнее сальдо, показатели, связанные не с отдельной страной, а с мировой экономикой в целом [2, с. 55-56].

Необходимо заметить, что за счёт включения большого количества независимых параметров в вышеприведенную модель, оценка получаемого значения может быть весьма затруднительной, как и её расчёт.

Также существует система показателей устойчивости финансового сектора государства, разработанная Международным валютным фондом (МВФ). Как и в случае статистики национального дохода, разработка которой началась в 1930-е годы, потребность в показателях финансовой устойчивости возникла в связи с кризисами и сложившимся общим мнением о том, что директивным органам необходимы новые виды информации, на основе которой можно было бы принимать решения.

Показатели финансовой устойчивости – это индикаторы текущего финансового состояния и устойчивости всего сектора финансовых учреждений страны, а также сектора

корпораций и сектора домашних хозяйств, которые являются клиентами финансовых учреждений. Эти показатели представляют собой инновационную и новую область макроэкономических данных [3, с. 11].

Показатели финансовой устойчивости, согласно классификации МВФ, разделяются на 2 основные категории: базовый набор показателей и рекомендуемый набор. Необходимо заметить, что основным отличием базового набора от рекомендованного, является то, что базовый набор показателей должен рассчитываться всеми государствами, предоставляющими в МВФ соответствующую информацию (включая Республику Беларусь), а рекомендованный набор показателей может рассчитываться на усмотрение самого государства.

В целом же все показатели финансовой устойчивости можно разделить на 3 укрупненные группы, определяющим качеством в которых будет являться основа расчёта показателя расчёта самих показателей, т.е. показатели, рассчитываемые на базе капитала, на базе активов и на основе доходов и расходов.

Таким образом, можно говорить о значительном разнообразии показателей и индикаторов, используемых для построения систем раннего прогнозирования надвигающихся кризисных явлений на глобальном и локальных финансовых рынках. Различные комбинации этих показателей определяют степень точности получаемого прогноза и последующую возможность адекватного реагирования на эти сигналы. В соответствии с приведенной выше информацией, следует искать возможность анализа, как существующих моделей прогнозирования, так и разработки собственных.

Список используемой литературы

- 1 Hardy D., Pazarbasioglu C. Determinants and Leading Indicators of Banking Crises: Further Evidence [Electronic resource]. – 2016. – URL: <https://www.imf.org> (data of reference: 30.01.2016).
- 2 Early Warning Indicators of Economic Crises: Evidence from a Panel of 40 Developed Countries [Electronic resource]. – 2016. – URL: <http://www.cnb.cz> (data of reference: 31.01.2016).
- 3 Показатели финансовой устойчивости: руководство по составлению [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.imf.org> (дата обращения: 31.01.2016).

И. А. ДРОБЫШЕВСКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время об эффективности деятельности малых инновационных предприятий свидетельствует тот факт, что на 1 доллар затрат они внедряют в 17 раз больше нововведений и разработок, чем крупные предприятия, которые дают жизнь лишь 10 % новых технологий, остальные 90 % внедряют малые предприятия и независимые изобретатели [1, с. 120].

Сегодня основными проблемами формирования малого инновационного бизнеса в Республике Беларусь являются:

- несовершенство и нестабильность законодательства;
- серьёзная налоговая нагрузка (налог на прибыль 18 %, налог на доходы 9-16 %, НДС 20 %) и сложность налоговой документации, что, в свою очередь, отпугивает инвесторов;
- высокая стоимость нововведений и очень высокий экономический риск;

- нехватка собственных денежных средств и недостаток финансовой поддержки со стороны государства;
- отсутствие отлаженной системы взаимодействия между действующими субъектами инновационной инфраструктуры;
- недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами, особенно в регионах;
- низкая инновационная восприимчивость предприятий;
- невосприимчивость экономики страны к высоким рискам венчурных инвестиций;
- длительные сроки окупаемости нововведений;
- недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта;
- низкий спрос у потребителей на инновационную продукцию;
- сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности и высокий уровень правонарушений в области инноваций;
- серьезные проблемы с обновлением и поддержанием в работоспособном состоянии материально-технической базы науки, в том числе уникальных экспериментальных комплексов.

Среднегодовой коэффициент обновления основных средств науки составляет примерно 5 %, что почти в 3 раза ниже уровня, рекомендуемого современной экономической наукой. В Национальной Академии наук Беларуси физический и моральный износ основных средств составляет 60 %, а обновляемость основного оборудования уже несколько лет не превышает 3 %.

Положительным моментом в развитии малых предприятий, следует отметить совершенствование законодательной базы. Основополагающим документом государственной политики поддержки предпринимательства в Беларуси является Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства». В соответствии с ним разрабатываются и последовательно реализуются государственные программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Беларуси на 3-летний период [2].

Вышеназванные программы не только являются определяющими в проведении государственной политики развития малого и среднего бизнеса в стране, но и взаимно дополняют друг друга. В качестве основных задач определены:

- устранение административных барьеров, препятствующих ведению бизнеса;
- снижение налоговой нагрузки и повышение доступности кредитно-финансовых, материально-технических, земельных ресурсов и недвижимости;
- развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Решение поставленных задач предусматривает упрощение бухгалтерского учета, налоговой и статистической отчетности, в том числе путем расширения применения электронного документооборота. Предусматривается поэтапное введение в республике электронной государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, уменьшение длительности процедуры регистрации собственности, расчетов налогов, количества выплат и необходимых административных процедур при налогообложении.

Намечено упрощение процедур лицензирования, гигиенической регистрации и сертификации товаров, работ и услуг, а также процедур, связанных с возможностью использования субъектами предпринимательства необходимой для ведения бизнеса инфраструктуры (электро-, водо-, газоснабжения и коммуникаций связи).

В стране практически отсутствуют такие эффективные и признанные в мире формы предпринимательского инновационного финансирования, как инвестиционные банки, венчурные фонды и другие. Венчурные инвестиции должны направляться на финансирование разработок и внедрение их в производство, продвижение на рынок новых изделий и технологий, создание новых и развитие действующих предприятий, укрепление производственного и рыночного потенциала инновационных фирм. Через эффективно работающие фонды коммерческие банки смогут кредитовать инновационные

компаний, выступающие на момент кредитования фактически или потенциально ведущими в своей области.

Можно предложить следующие варианты решения существующих проблем:

– необходимость развития базовой предпринимательской инфраструктуры (инвестиционные фонды, страховые компании, финансово-промышленные группы, фондовый рынок и др.), которая является основой для перехода страны на устойчиво инновационный путь развития;

– адаптация правил операций на фондовом рынке к потребностям малого инновационного бизнеса и инвесторов, заинтересованных во вложениях в ценные бумаги таких компаний (то есть создания специализированного инновационного подразделения на белорусской валютно-фондовой бирже);

– подготовка специалистов в области инновационного менеджмента;

– лицензирование только тех видов деятельности, которые действительно требуют особого внимания с точки зрения безопасности для общества (например, здравоохранение, общественное питание);

– проработка вопросов по активизации процедур приватизации, особенно в отношении неэффективно используемых площадей, акционирования госпредприятий (огромные неиспользованные мощности убыточных предприятий могли бы быть использованы не только на создание инкубаторов малого предпринимательства, но и по льготным арендным ставкам предоставляться существующим малым предприятиям);

– развитие малого инновационного бизнеса не только в городе Минске, но и в регионах;

– развитие деятельности инкубаторов малого предпринимательства и центров поддержки предпринимательства;

– необходимость создания условий для самостоятельного развития малого бизнеса;

– необходимость обучения и повышения квалификации предпринимателей путём проведения семинаров по менеджменту, маркетингу и т.д.;

– создание гарантийного фонда на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей с участием коммерческих банков, для отработки механизма предоставления поручительств в республике и дальнейшего его развития в областях [3, с. 25-30].

Список используемой литературы

1 Пустовалов, В.К. Механизмы активизации регионального развития малого инновационного предпринимательства в Беларуси. / В.К. Пустовалов. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2006. – 156 с.

2 Мясникович, М.В. / Инициатива, динамизм, инновационность [Электронный ресурс] / М.В. Мясникович // Белорусская экономика. – 2015. URL: <http://belarus-economy.by> (дата обращения: 30.11.2015).

3 Пашкевич, И. Стимулирование экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства / И. Пашкевич // Банкаўскі веснік. – 2014. – № 9. – С. 23-29.

Ж. Л. ДЫДЫШКО, И. В. ЛУКАШИК

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

РЫНОК ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире мы ежедневно сталкиваемся с какими-либо услугами, без которых наша жизнь будет весьма трудна. Услуга – результат, по меньшей мере, одного действия, обязательно осуществлённого при взаимодействии поставщика и потребителя, и, как правило, нематериальна.

В рыночной экономике принципиальным является деление услуг на рыночные и нерыночные. Рыночные услуги оказываются за плату по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим прибыль. И в этом случае они приравниваются к любому другому товару и являются объектом купли и продажи. Нерыночные услуги оказываются бесплатно. Как правило, они социально ориентированы, финансируются из бюджета или общественными организациями, например партиями или профсоюзами.

Следует подчеркнуть, что практически все виды услуг могут оказываться как за плату, так и бесплатно или за частичную оплату (на льготных условиях). Исключение составляют услуги органов управления (включая оборону и правоохранительные органы), церкви и благотворительных учреждений.

К наиболее важным видам платных услуг можно отнести (по степени значимости): бытовые, пассажирского транспорта, связи, жилищно-коммунального хозяйства, по содержанию детей в детских учреждениях, здравоохранения, санаторно-курортные и оздоровительные, физической культуры и спорта, культуры, правового характера и банковских учреждений, туристско-экскурсионные, научные.

Структура платных услуг населению в процентах представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура платных услуг населению

Услуги	В процентах к итогу									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Платные услуги населению	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:										
Бытовые	12,4	12,3	13,1	13,3	14,0	13,9	15,9	14,8	15,3	18,7
Транспортные	16,5	15,8	15,8	15,2	13,6	13,3	14,2	13,9	12,8	12,5
Связи	21,7	23,0	22,5	21,2	21,1	22,1	20,6	20,1	21,3	18,8
Жилищно-коммунальные	28,0	26,6	25,7	24,7	26,3	24,9	22,3	17,6	17,8	16,8
Культуры	1,3	1,2	1,3	1,3	1,4	1,6	1,7	2,1	2,1	2,1
Туристические и экскурсионные	0,5	1,5	1,8	2,6	2,6	3,0	2,7	3,9	4,5	4,6
Гостиниц и аналогичных средств размещения	1,3	1,4	1,3	1,5	1,5	0,8	0,8	1,1	2,1	5,5
Физической культуры и спорта	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,0
Медицинские и санаторно-оздоровительные	6,0	5,2	5,8	6,1	4,9	4,5	5,3	6,3	6,1	5,5
Образования	8,5	8,5	7,9	8,2	8,1	8,9	8,3	8,3	7,3	6,6
Прочие	3,3	3,9	4,1	5,1	5,6	6,0	7,1	10,7	9,4	7,9

Примечание: источник [1].

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что в период с 2005 по 2014 гг. процентное отношение транспортных, жилищно-коммунальных, медицинских и санаторно-оздоровительных услуг значительно уменьшилось, а бытовые, услуги связи, туристические, гостиничные и услуги образования наоборот увеличили свою долю в данный период.

Таким образом, можно судить о том, что последние упомянутые отрасли все больше набирают популярность в Беларуси. На рисунке 1 отражена динамика роста объема платных услуг населению в период с 2005 по 2014 гг.

В период с 2005 по 2010 года рост платных услуг в Беларуси был практически нулевым. В период с 2010 по 2012 цены на услуги стали стремительно расти, однако уже в промежутке 2012 – 2014 годов цены вновь снижаясь стабилизировались.



Рисунок 1 – Динамика роста объема платных услуг населению [2]

Объем платных услуг на душу населения по областям и г. Минску в 2014 году представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Объем платных услуг на душу населения по областям и г. Минску в 2014 году [3]

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в нашем мире услуги весьма популярны, без них мы фактически ничего не можем и как бы цены на платные услуги не повышались, люди уже не смогут от них отказаться, а лишь будут стараться выкроить на них часть своих доходов.

Список используемой литературы

- 1 Структура платных услуг населению (в процентах к итогу) / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 2 Динамика роста объема платных услуг населению / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 3 Объем платных услуг на душу населения по областям и г. Минску в 2014 году / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).

Ю. А. ИВАНЬКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность развития инклюзивного образования лиц с ОПФР обусловлена присоединением Республика Беларусь к Конвенции ООН о правах инвалидов, принятой ООН в 2006 году, в которой провозглашена обязанность государств-участников

Конвенции обеспечивать инклюзивное образование на всех уровнях и обучение в течение всей жизни.

В рамках соблюдения данного требования в 2014 году был разработан проект Концепции развития инклюзивного образования лиц с ОПФР в Республике Беларусь.

Данная Концепция исходит из понимания инклюзивного образования как такой организации образовательного процесса, при которой все дети, вне зависимости от их особенностей (психофизических, культурных, социальных, языковых и т.д.), включены в общую образовательную систему и обучаются в учреждениях основного и дополнительного образования, учитывающих их особые образовательные потребности и оказывающих им необходимую поддержку [1].

Таким образом, новая модель специального образования в Республике Беларусь будет выглядеть следующим образом (рисунок 1).

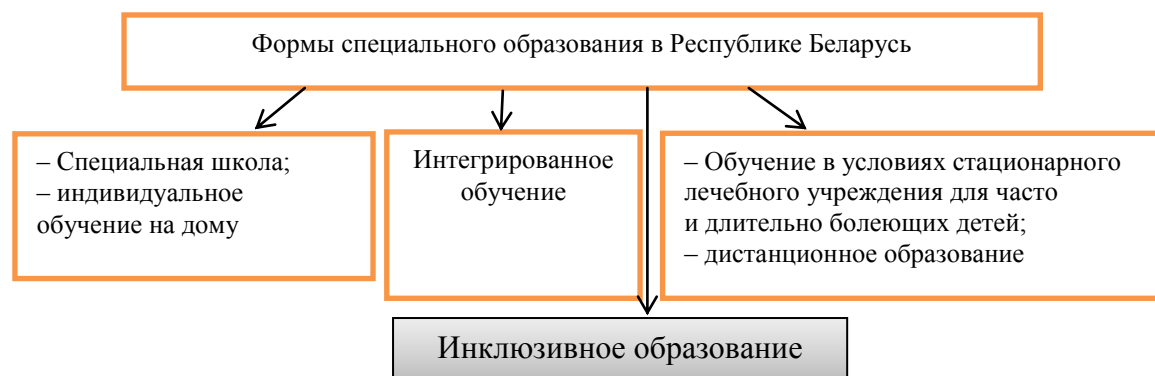


Рисунок 1 – Формы специального образования в Республике Беларусь

Инклюзивное образование рассматривается как закономерный процесс в развитии образования, базирующийся на признании того, что все дети могут обучаться совместно во всех случаях, когда это является возможным, несмотря ни на какие трудности или различия, существующие между ними; как механизм обеспечения равных возможностей в получении образования для обучающихся с разными образовательными потребностями.

Вместе с тем, инклюзивное образование лиц с ОПФР может осуществляться при получении ими дошкольного, общего среднего, профессионально-технического, среднего специального, высшего образования, дополнительного образования детей и молодежи, дополнительного образования взрослых.

На данный момент в Республике Беларусь уже действует несколько тестовых классов инклюзивного образования с детьми разных типов развития. Возникает вопрос, так в чем же состоит принципиальное различие между интегрированным обучением, которое уже действует на протяжении десятилетий с новым направлением – инклюзией? Ответ на этот вопрос представлен на рисунке 2.

Содержание образования лиц с ОПФР в условиях инклюзивного образования основывается на содержании основного и дополнительного образования (а не специального, в отличие от интегрированного обучения и воспитания), при этом учитываются особые образовательные потребности обучающихся, осуществляется коррекционная работа, оказывается коррекционно-педагогическая помощь.

В учреждении образования при необходимости на основе типового учебного плана соответствующего уровня основного или вида дополнительного образования составляется индивидуальный учебный план обучающегося с ОПФР, адаптируется содержание учебных программ с учетом возможностей и образовательных потребностей разных категорий обучающихся (учитывается специфика обучающихся с ОПФР, осуществляется дифференцированный подход к ним).

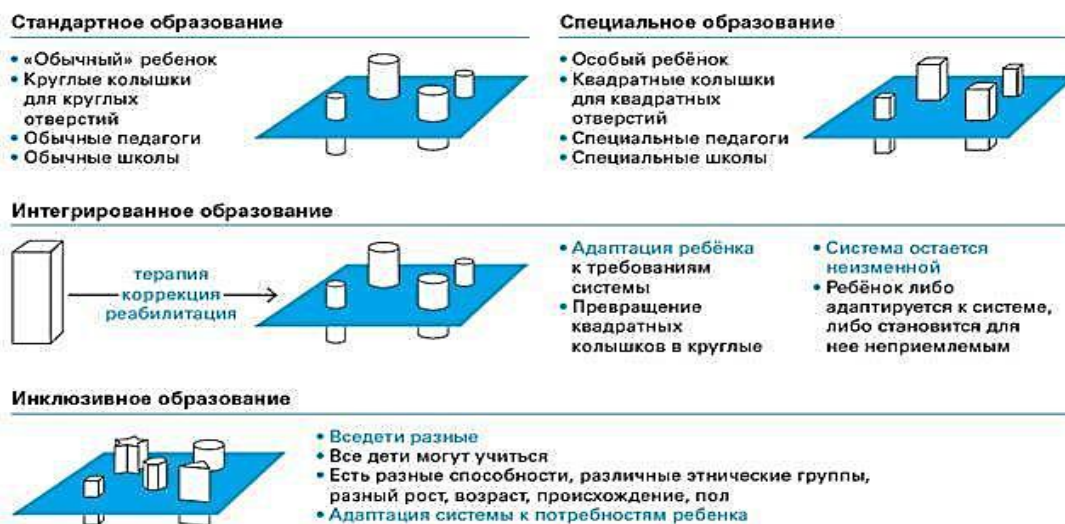


Рисунок 2 – Схема особенностей применения на практике каждого из видов специального образования

Целевым значением Концепции выступает предположение, что в 2020 году 80 % детей с ОПФР будут охвачены инклюзивными формами образования (в 2014 году – 70 %) [1].

Таким образом, выстраивание инклюзивного образования для лиц с ОПФР в Республике Беларусь опирается на современное понимание целей и задач образования, актуальные представления об образовательных потребностях лиц с ОПФР. Развитие инклюзивного образования лиц с ОПФР в Республике Беларусь не исключает права выбора ими иных форм организации образовательного процесса и возможности получения образования в системе специального образования, т.е. в учреждениях специального образования, в учреждениях дошкольного и общего среднего образования при осуществлении в них интегрированного обучения и воспитания. В результате, к 2020 году планируется обеспечить всеобщий доступ к инклюзивному качественному образованию и создать возможность обучения в течение всей жизни.

Список используемой литературы

1 Проект Концепции развития инклюзивного образования лиц с особенностями психофизического развития в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://www.asabliva.by> (дата обращения: 14.01.2016).

Е. А. КАДОВБА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Е. Б. Дорина,**

д-р экон. наук, проф.

ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ФИЛОСОФСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Сегодня очень популярна тема инноваций и их роли в ускорении роста экономики страны. Есть достаточно много реальных примеров того, как наука повлияла на благосостояние нации. Действительно, некоторые страны уже довольно давно встали на путь активизации инновационной деятельности и добились в этой области значительных

успехов. В качестве примеров можно привести такие государства как Израиль, Япония, Швейцария, США, Великобритания, Норвегия и другие.

Упрощенно, с экономической точки зрения, внедрение инноваций дает предприятию возможность либо уменьшить затраты, либо увеличить доходы. Очевидно, что конкретный инновационный проект может быть и невыгодным, и тогда руководство фирмы отказывается от него. Экономия на издержках и получение более высокой прибыли составляют глубинный смысл любой инновации. Соответственно ее реализация создает дополнительные финансовые возможности компании для дальнейшего расширения своей деятельности, что ускоряет экономический рост.

Несмотря на то, что об инновациях говорится довольно много, чаще всего, речь идет именно об экономическом аспекте, о том, что развитие технологий способно повысить благосостояние, увеличить доходы или улучшить качество жизни людей, давая им возможность пользоваться более совершенными благами и удовлетворять свои потребности. При этом все чаще говорится о том, что потребности эти непрерывно возрастают. С нашей точки зрения, именно это и является одной из главных проблем современного человека.

О таком понятии как «общество потребления» заговорил еще в 20-е гг. XX века немецкий социолог, философ, социальный психолог Эрих Фромм, и, в общем, именно он и ввел его в употребление, характеризуя этим термином современное общество [1]. Нет сомнений в том, что достижения науки и техники существенно преобразили и изменили мир, сделали жизнь человека более комфортной. Были изобретены лекарства от многих не поддававшихся ранее лечению болезней, технические средства, облегчающие общение, технологии, увеличившие масштабы и качество процесса производства, и многое другое. Но рынок действительно постоянно предлагает все новые и новые товары, услуги, и начинает складываться впечатление, что уже не столько спрос определяет предложение, сколько предложение все больше культивирует в человеке желание иметь и потреблять. Жизненный цикл производимой продукции под воздействием прогресса все больше сокращается, что и приводит к этому явлению: экономика предложения и общество потребления. Нам кажется, что мы абсолютно свободны в своем выборе, но это не совсем так. Свобода в данном случае заключается лишь в том, чтобы выбирать что-то среди множества предлагаемых нам и невиданных ранее благ. По сути же, без многих из них человек мог бы прекрасно обойтись, однако ему кажется, что они составляют его необходимость. Развитие технического прогресса, обилие объектов потребления, реклама в итоге коренным образом меняют систему ценностей и приоритетов современного человека. Нередко можно слышать, что современная культура стала массовой, универсальной, стандартизированной. Как отмечал французский социолог и философ Жан Бодрийяр, в обществе потребления формируется «новый гуманизм», утверждающий свободу наслаждения жизнью и право каждого потребителя покупать то, что способно принести ему радость, предоставляющий схемы приспособления к обществу и рецепты комфортной жизни [2, с. 72]. Вместе с тем, говоря об изменении приоритетов или культурных ценностей современного человека, вовсе нельзя, на наш взгляд, утверждать, что молодое поколение бесчувственно, грубо, не имеет тяги к знаниям и разрушило всю систему ценностей. Проблема в том, что современному человеку приходится жить в этом новом мире, постоянно меняющемся с сумасшедшим ритмом и приспосабливаться к нему. Многие наши действия становятся лишь отражением навязываемой нам культуры.

Одновременно с положительным воздействием инноваций и научно-технического прогресса имеет место и их негативная направленность. Пагубное воздействие на природу, окружающий нас живой мир очевидно. Влияние оказывается и на человека. Например, то количество информации, которое доступно ему сегодня. Огромный неиссякаемый поток сведений, и гипердинамизм, который, как отмечено в работе [3, с. 15],

«не успевает осмыслить ни теоретическое, ни, тем более, обыденное сознание». Человек теряется в количестве имеющейся информации, причем, информации чаще всего негативной. Спорным моментом является и воздействие интернета, 3G, wi-fi. Жители развитых стран и крупных городов, в которых повсеместно распространены эти достижения техники, говорят о развитии у них своеобразной аллергии на электромагнитное излучение, которая проявляется в ухудшении самочувствия и негативном воздействии на центральную нервную систему. Обычным делом сегодня становятся наличие у масс людей депрессивного, подавленного состояния, головных болей, чувства усталости, обреченности и бесперспективности жизни. Все это имеет место, несмотря на то, что жизнь, казалось бы, должна была быть облегчена всеми теми техническими средствами, которые у нас сегодня есть.

Как нам кажется, должен возникнуть ряд вопросов: какие же инновации все-таки нам нужны? Нужны ли и зачем именно? Как сделать так, чтобы достижения науки и техники были во благо? Философский аспект инноваций в целом и заключается в постановке и рассмотрении этих вопросов. Как отмечено в работе [4, с. 179], экономические инновации и модернизация рассматриваются, в основном, как самостоятельное явление, в отрыве от происходящих изменений в социуме, без учета того, как, в конечном счете, они влияют на мир, самого человека и его жизнь. Возможно, наиболее приоритетны те инновации, которые позволяют излечить ныне неизлечимые болезни; инновации, создающие комфорт, но не давящие на психоэмоциональное состояние человека. Инновации, дающие возможность создавать действительно необходимые человеку продукты, товары, пользующиеся спросом и не более – инновации, не формирующие «человека потребляющего»; инновации, развивающие культуру и сохраняющие природу. Другой вопрос, что для определенной части людей объемы продаж и прибыль – основная цель и смысл жизни. Тем не менее, сегодня стоит всерьез подумать о том, что же действительно нужно человеку, и не навязывает ли нам кто-то чуждые и сомнительные цели и идеалы.

Список используемой литературы

- 1 Фромм, Э. Биография [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 28.01.2016).
- 2 Бодрийяр, Ж. Общество потребления / Ж. Бодрийяр. – Уфа: Издательский дом «Республика». – 2006. – 177 с.
- 3 Егоркин, В.Г. Философия инноваций / В.Г. Егоркин // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2006. – №1. – С. 14-25.
- 4 Степанюк, В.К. Социально-экологические аспекты инновационной модернизации / В.К. Степанюк // Известия Гомельского гос-го ун-та имени Ф. Скорины. – 2013. – №4(79). – С. 179-183.

А. Г. КАЗАРЯН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Пугачёва,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие и функционирование экономики любого государства неотвратимо влечет за собой проявления присущих ей негативных эффектов, одним из которых является стремление субъектов хозяйствования в целях приобретения дополнительных выгод вывести экономические отношения за рамки действующего правового поля.

В настоящее время процессы, характерные для теневой экономики, принимают глобальный характер. Некоторые считают, что к теневой следует относить любую

деятельность, не связанную с выполнением должностных поручений, даже если просто была сделана ксерокопия личных документов. По этому вопросу возникает много споров: есть существенные различия авторов к подходам к определению сущности теневое бизнеса, не сформирован понятийный аппарат. Это оставляет широкое поле для формулирования концепции исследования теневой экономики. Теневая экономика – явление сложное и весьма неоднородное. Считается, что теневая экономика – понятие мировой науки, и концепция её имеет массу национальных версий. За рубежом используется ряд понятий применительно к ней: «криминальная», «подпольная», «нелегальная», «фиктивная», «неформальная» и др.

Наиболее емким понятием теневой экономики на сегодняшний день является следующее: теневая экономика – неконтролируемая и нерегулируемая государством область как законных, так и противоправных экономических отношений, сложившихся с целью извлечения незаконной прибыли.

Масштабы теневой экономики – показатель, включающий в себя неконтролируемую и нерегулируемую государством область как законных, так и противоправных экономических отношений, главная цель которых – извлечение незаконной прибыли.

В современном мире главными факторами, оказывающими влияние на масштабы черного рынка, являются: уровень жизни населения, размер подоходного налога, масштабы коррупции, уровень безработицы, уровень раскрываемости экономических преступлений, кризис финансовой системы, высокая дифференциация доходов населения, менталитет, несовершенство законодательства, несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью, низкий уровень этики предпринимательства, высокий уровень инфляции, резкие колебания обменных курсов валют [1].

На основании статистических данных международных организаций, представленных в таблице ниже, был сделан эконометрический анализ. Индекс восприятия коррупции рассчитан международной организацией Transparency International [2], показатель ВВП на душу населения был рассчитан на основе ВВП и численности населения страны. Что же касается масштабов теневой экономики в Беларуси, то последнее исследование, проведенное Всемирным Банком, датируется 2007 годом, в котором размер черного рынка равен 43,3 % от ВВП [3].

Таблица 1 – Динамика показателей «масштабы теневой экономики», «индекс восприятия коррупции», «ВВП на душу населения» в 1999-2007 гг.

Год	Масштабы теневой экономики, % от ВВП	Индекс восприятия коррупции	ВВП на душу населения, долларов США
1999	48,3	34	1,21
2000	48,1	41	1,04
2001	47,9	45	1,25
2002	47,6	48	1,48
2003	47	42	1,82
2004	46,1	33	2,33
2005	45,2	26	3,13
2006	44,2	21	3,85
2007	43,3	21	4,74

С помощью расчетов в Пакете анализа в Microsoft Excel было получено уравнение зависимости масштабов теневой экономики от Индекса восприятия коррупции, рассчитанного международной организацией Transparency International, и ВВП на душу населения как показателя уровня жизни (формула 1):

$$Y = 49,9134 - 0,0062 \times X_1 - 1,4195 \times X_2. \quad (1)$$

То есть при увеличении (X_1) на 1 единицу (Y) уменьшится на 0,0062, а при увеличении (X_2) на 1 единицу (Y) также уменьшится, но на 1,4195. Так как расчетный показатель F-критерия Фишера больше, чем табличный, то уравнение регрессии следует признать адекватным. С помощью t-критерия Стьюдента оценим статистическую значимость коэффициентов уравнения множественной регрессии. В нашем случае критерий Стьюдента для переменной (X_1) по модулю равен 0,38, для (X_2) по модулю равен 11,26. Сравнив эти данные с табличным показателем, равным 2,45 можно сделать вывод, что коэффициент (X_1) не существенен, а коэффициент (X_2) – существенен.

Если показатель р-значение для независимой переменной меньше 0,01, то она является высоко значимой для (Y). Если р-значение от 0,01 до 0,05, то результат значим, если больше 0,05 – не значим. В нашей эконометрической модели (X_2) высоко значимая переменная для (Y), а (X_1) не является значимой.

Таким образом, проведенные эконометрические расчеты позволяют сделать вывод, что существует обратная зависимость между масштабами теневой экономикой и показателями индекса коррупции и ВВП на душу населения: при увеличении индекса восприятия коррупции и ВВП на душу населения, масштабы теневой экономики уменьшаются.

Список используемой литературы

- 1 Усиление роли государства по ограничению теневой экономики в России [Электронный ресурс]. – 2016. – URL <http://www.r-reforms.ru> (дата обращения: 14.01.2016).
- 2 CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.transparency.org> (дата обращения: 15.01.2016).
- 3 Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 [Electronic resource]. – 2016.– URL: <https://www.imf.org> (data of reference: 16.01.2016).

Ю. С. КАМИНСКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Наличие в Республике Беларусь достаточного количества природно-сырьевых ресурсов позволяет обеспечить приоритетное развитие промышленности строительных материалов, что требует реализации соответствующей государственной политики. Общую политику определяет Президент и Правительство Республики Беларусь, законодательную основу отрасли формирует Национальное собрание Республики Беларусь. Основы государственного управления промышленностью строительных материалов построены по отраслевому, функциональному и территориальному принципам.

Отраслевое регулирование обеспечивает поступательное развитие отраслей и государственный контроль за их состоянием. Оно осуществляется Министерством природы и охраны окружающей среды, Министерством архитектуры и строительства, соответствующими структурными подразделениями Министерства экономики, другими министерствами, а также Департаментом контроля и надзора за строительством государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь. Территориальный принцип государственного регулирования промышленности строительных материалов

предполагает регулирование отрасли на уровне регионов (так, в Гомельской области этим занимается комитет по архитектуре и строительства Гомельского облисполкома и Гомельский областной центр по ценообразованию в строительстве).

Основным функциональным звеном в отрасли являются организации и промышленные предприятия. Поэтому вся совокупность государственных мер должна быть направлена на поддержку и стимулирование эффективной деятельности этого звена. Подведомственными Министерству архитектуры и строительства Республики Беларусь являются 80 строительных организаций, 70 промышленных предприятий и 14 научно-исследовательских и проектных институтов. На современном этапе воздействие государства на эффективность функционирования промышленности строительных материалов проявляется через прямые и косвенные методы регулирования [1, с. 131-134].

К методам прямого регулирования, непосредственно воздействующим на производство товаров и услуг, относят государственный заказ, квоты, лицензии, стандартизацию, сертификацию, целевое финансирование. Важнейшим объектом целевого финансирования являются государственные программы и заказы. Косвенное экономическое регулирование влияет на общественное производство в основном посредством мер бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики, ценового регулирования и амортизационной политикой и осуществляется, в том числе, с помощью предоставления налоговых льгот или льготных кредитов. Именно экономические регуляторы несут на себе основную нагрузку в процессе создания наиболее эффективных условий хозяйствования. Элементы механизма управления развитием промышленности строительных материалов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Элементы и содержание механизма управления развитием промышленности строительных материалов

Элемент	Содержание
1	2
Органы (субъекты) управления	<ul style="list-style-type: none"> - Президент Республики Беларусь; - Совет Министров Республики Беларусь; - Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь; - Главное управление промышленности строительных материалов и конструкций; - Министерство экономики Республики Беларусь; - Министерство природы и охраны окружающей среды Республики Беларусь; - Национальная академия наук Беларуси; - Департамент контроля и надзора за строительством Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь; - Комитеты по строительству и архитектуре облисполкомов, городов областного подчинения исполкомов; отделы по строительству и архитектуре районных исполнительных комитетов; - отдел строительства, архитектуры и жилищной политики в г. Минске
Объекты управления	<ul style="list-style-type: none"> - Предприятия, занимающиеся добычей сырья для производства строительных материалов; - предприятия, производящие строительные материалы
Цель управления развитием отрасли	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение объемов производства строительных материалов; - повышение экономической эффективности промышленности строительных материалов на основе производства конкурентоспособной продукции; - обеспечение перерабатывающей промышленности сырьем; - стабильное обеспечение высококачественными строительными продуктами на базе внедрения интенсивных энерго- и ресурсосберегающих технологий производства; - увеличение экспортных поставок строительных материалов, создание оптимальных условий для развития организаций строительной индустрии; - формирование гибкой структуры производства и сбыта продукции строительных материалов
Методы прямого регулирования	<ul style="list-style-type: none"> - Целевое финансирование. Важным элементом являются государственные программы и заказы. Такие закупки (например, оборудование) осуществляются государством для собственных нужд в целях обеспечения населения и резервирования; - дотации строительному комплексу; - разработка и реализация законодательных актов, которые способствуют развитию рыночных отношений; - контроль со стороны государства за соблюдением правил обязательной сертификации; - требования выполнения государственных стандартов

Окончание таблицы 1

1	2
Методы косвенного регулирования	- Регулирование отпускных цен на строительную продукцию; - меры бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики, ценового регулирования и амортизационной политикой и осуществляется, в том числе, с помощью предоставления налоговых льгот или льготных кредитов

Управление промышленностью строительных материалов осуществляется республиканскими и местными органами управления. Государство использует инструменты прямого и косвенного воздействия. Обеспечение устойчивого состояния предприятий промышленности строительных материалов основывается на регулировании финансово-экономических, организационно-правовых, информационных, а также инновационно-инвестиционных факторов.

Список используемой литературы

1 Козыренко, Е.И. Управление устойчивым развитием предприятий промышленности строительных материалов // Вестник АГТУ. – Сер. Экономика. – 2012. – № 2. – С. 130-137.

С. А. КАТЫШЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Измерение объемов электронной коммерции и оценка ее эффективности является сложной задачей, так как не существует комплексной и исчерпывающей статистики о стоимости национальной и международной электронной торговли, предоставленной статистическими организациями разных стран. Первенство в мире по численности интернет-аудитории уже пять лет занимает Китай. На июнь 2014 года количество интернет-пользователей в Китае составило 632 млн. чел. (все население КНР – 1°285 млн. чел.), сообщается в 34-м «Статистическом отчете о развитии Китайского Интернета», подготовленным ChinaInternetNetworkInformationCenter (CNNIC). В целом сегодня в мире насчитывается 3 миллиарда пользователей интернета (всё население Земли составляет 7,2 млрд. чел.). К концу 2013 года 41 % домашних хозяйств во всем мире были подключены к интернету [1].

В прошедшем десятилетии значение электронной торговли существенно возросло. По оценкам ЮНКТАД, стоимостной объем операций электронной торговли между предприятиями (B2B) в 2013 году составил 15,2 трлн. долл. США, при этом больше чем три четверти этой суммы приходилось, в убывающем порядке, на Соединенные Штаты Америки, Великобританию, Японию и Китай. Так, доля электронной коммерции в совокупном доходе США возросла с 15 % в 2003 году до 30 % в 2013 году, а ее удельный вес в совокупном доходе обрабатывающей промышленности подскочил с 19 % в 2003 году до 51 % в 2013 году. А обрабатывающая промышленность и оптовая торговля за 2013 год составили 89 % от всего мирового совокупного дохода от электронной коммерции. Преобладание сферы B2B наблюдается и в других странах. Так, например, в Канаде в 2013 году почти две трети (64 %) от стоимости онлайн продаж приходилось на сферу B2B. Доход от секторов B2B и B2G в Европейском Союзе составил 87 % всей электронной торговли данного региона.

В то время как В2В является сектором с наибольшим удельным весом в электронной коммерции, В2С представляет собой наиболее быстро развивающуюся область электронной торговли. Например, в США доля В2С в электронной торговле возросла с 2,6 % в 2003 году до 4,5 % в 2013 году. А в России сектор В2С за 2013 показывал в три раза большие темпы роста, нежели сектор В2В. Глобальный объем операций электронной торговли между предприятиями и потребителями (В2С) в 2013 году оценивался в 1,2 трлн. долл. США. Хотя он все еще существенно меньше В2В, этот сегмент растет опережающими темпами.

Китай лидирует как по размеру дохода (301 млрд. долл. США) на рынке В2С, так и как по числу сетевых покупателей (271 млн. чел.). На втором месте находятся Соединенные Штаты (263 млрд. долл. США, 133 млн. чел.). А наибольшие среднегодовые расходы на одного покупателя в сети приходятся на Великобританию (4 874 долл. США на человека в год) и Францию (3 688 долл. на человека в год). На перечисленные страны приходится 82 % глобального дохода на рынке В2С и столько же на рынке В2В (12,5 млрд. долл. США из 15,2 млрд. долл. США в мире).

Быстро растет электронная торговля в сегменте В2С в развивающихся странах, в частности в Азии и Африке. По данным ЮНКТАД, доля региона Азии и Океании в глобальной электронной торговле В2С, как ожидается, резко вырастет в период 2013–2018 гг. с 28 % до 37 %; несколько увеличится доля Ближнего Востока и Африки, с 2,2 % до 2,5 % (рисунок 1).

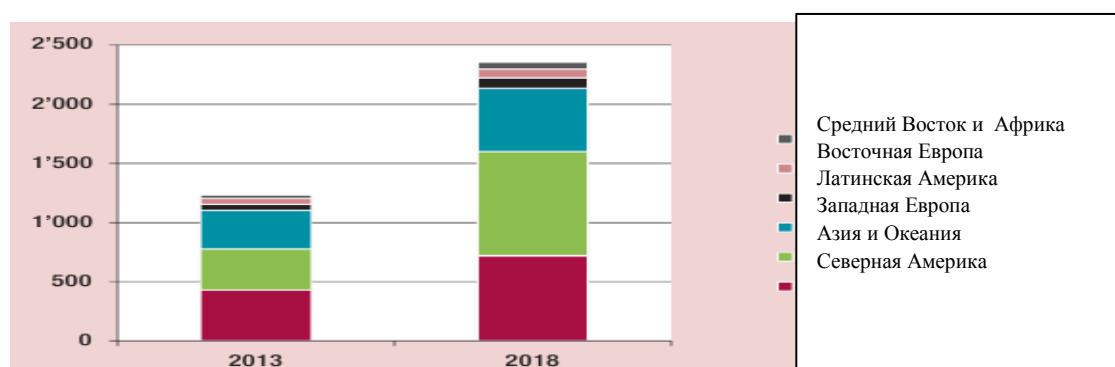


Рисунок 1 – Объем продаж в секторе В2С в мире за 2013 год и прогноз на 2018 год с разбивкой по регионам (млрд. долл. США)

Наоборот, совокупная доля Западной Европы и Северной Америки, как ожидается, снизится с 61 % до 53 %. Главным образом в результате международной электронной торговли, в последние несколько лет стремительными темпами растет число международных почтовых отправок мелких пакетов и посылок. Объем такой торговли вырос в 2011-2014 годах на 48 %. А к 2018 году объем электронной торговли в секторе В2С вырастет до 2,4 трлн. долл. США [2]. Большинство крупнейших компаний электронной торговли – компании Соединенных Штатов и Китая. Среди глобальных игроков крупнейшие по показателю дохода от сетевых продаж, – Amazon.com (Соединенные Штаты), JD.com (Китай), «Делл» (Соединенные Штаты) и Jia.com (Китай). По показателям валовой стоимости оборота крупнейшим сайтом электронной торговли в мире в 2013 году была группа «Алибаба», за которой следовали «Амазон» и eBay [3].

Оценить структуру электронной коммерции в сфере розничной торговли (В2С) можно на примере электронного аукциона eBay, который раскрыл информацию о своих финансовых результатах за четвертый квартал 2013 года. Всего за квартал на eBay было продано товаров на 20,8 млрд. долл. США. Две трети продаж на eBay приходится на 5 ключевых товарных категорий (рисунок 2) [4].



Рисунок 2 – Товарная структура электронной торговли на аукционе eBay

Таким образом, рынок электронной коммерции успешно развивается и имеет достаточный потенциал для дальнейшего расширения. На данный момент в мире наибольшим удельным весом обладает сегмент рынка B2B, обслуживающий отношения между предприятиями, однако активно развивается и сектор B2C, отвечающий за торговлю напрямую между продавцами товара и покупателями, который, возможно, в будущем будет лидирующим. К странам с наиболее развитым рынком электронной коммерции относятся США, Китай, Великобритания, Япония и Германия.

Список используемой литературы

- 1 Пользователи интернета в мире». [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.bizhit.ru> (дата обращения: 15.05.2015).
- 2 Information economy report 2015: Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries [Electronic resource]. – 2016. – URL: <https://www.un.org> (дата обращения: 12.05.2015).
- 3 Российский рынок электронной торговли в сегментах B2B и B2G. Аналитический отчет. //РосБизнесКонсалтинг. Москва, 2010.
- 4 Билеты и туристические услуги – самая быстрорастущая категория на eBay. Новостной мониторинг // М.: РосБизнесКонсалтинг, 2013. – №4. – С. 16-17.

М. К. КЛИМОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ГЕНДЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Гендерное равенство является важной составляющей в достижении общей эффективности социально-экономического развития страны, необходимым условием устойчивого развития общества и одной из современных задач в области реализации прав человека и обеспечении социальной справедливости.

Цель гендерной политики Республики Беларусь – достижение гендерного равенства во всех сферах жизнедеятельности общества, а также внедрение гендерного подхода в процесс разработки и реализации мер государственной политики.

Одним из основных показателей достижения гендерного равенства является степень участия мужчин и женщин в сфере управления и принятия решений. Паритетное представительство мужчин и женщин в данной сфере позволяет обеспечить обоснованность и объективность принимаемых решений за счет соблюдения в равной степени интересов представителей одного и другого пола.

С целью оценки реализации гендерной политики в сфере государственного управления в Гомельском областном исполнительном комитете нами был проведен опрос.

В опросе приняли участие 30 государственных служащих, из которых 9 – мужчины, 21 – женщины. Государственные служащие были различных категорий: от специалистов до начальников отделов. Анкета включала 26 вопросов.

В Гомельском областном исполнительном комитете существует та же гендерная асимметрия, что и в целом по республике, а именно, преобладающее большинство женщин занимают должности главных и ведущих специалистов (73,2 % и 81,1 % соответственно). Наименьший уровень представительства женщин на должностях руководителя организации и его заместителей (29,3 %).

Причины гендерной асимметрии опрошенные видят в следующем: 50 % опрошенных находят причины гендерной асимметрии в том, что при равном уровне образования предпочтение отдается мужчине при трудоустройстве, при карьерном продвижении и т.д.; 35 % считают, что причины заключаются в том, что женщины меньше ориентированы на карьеру; 12,5% считают, что причину кроют в том, что для женщин главное – семья; 8,33 % считают, что женщин недооценивают и 4,17 % затруднились ответить на этот вопрос.

На вопрос «Поддерживаете ли Вы принятие закона о гендерном равенстве?» 70 % опрошенных высказались «за».

На вопрос «Приходилось ли Вам сталкиваться с проявлением гендерной сегрегации в Вашем трудовом коллективе?» 16,7 % ответили, что им приходилось сталкиваться, 80 % не приходилось и 3,3 % затруднились ответить на данный вопрос. Тем, кто ответил положительно на предыдущий вопрос, нужно было указать, в чем на их взгляд выражалась данная сегрегация. Большинство опрошенных ответили, что проявление гендерной сегрегации на их взгляд выражается в необъективном отношении руководителя к женщинам.

Участники опроса во многом разделяют стереотипы в отношении женщины-руководителя. В частности, 34,3 % считают, что карьера женщины в органах государственной власти не совместима с полноценной семейной жизнью, 18 % считает, что женщина теряет свою женственность при активном построении карьеры, 18,8 % опрошенных воспринимают женщину-руководителя скорее как исключение, чем, как правило, 3,1 % не ответили на поставленный вопрос. 25 % добавили свой вариант, написав, что женщина может построить успешную карьеру в сфере управления без всяких последствий.

На вопрос «Имеют ли мужчины и женщины равные возможности карьерного роста» 40 % респондентов ответили, что нет, остальные положительно ответили на поставленный вопрос.

На вопрос «На Ваш взгляд при назначении на должности руководителей подразделений предпочтение отдается...» 33,3 % респондентов ответили, что мужчинам и 66,7 % ответили, что должность отдается в зависимости от достижений человека и качества его работы.

На основе опроса можно сделать вывод о существовании следующих проблем:

- отсутствие информированности в области гендерной политики, а именно 10 % опрошенных не смогли дать определение понятию гендерной политики, а 50 % анкетированных и вовсе не смогли привести ни одного примера реализации гендерной политики в Республике Беларусь;
- при равном уровне образования предпочтение отдается мужчине при трудоустройстве, при карьерном продвижении (мнение 50 % опрошенных);
- отсутствие четкой законодательной базы (50 % опрошенных не смогли назвать ни одного документа в области реализации гендерной политики); также 70 % опрошенных высказались «за» принятие закона о гендерном равенстве в нашей стране;
- отсутствие равных возможностей карьерного роста (мнение 40 % опрошенных).

– при приеме на работу в орган управления предпочтение отдается мужчине по причине того, женщина может уйти в декретный отпуск, чаще может быть на больничном с ребенком, может меньше времени уделять работе, вследствие того, что на ней лежит ведение домашнего хозяйства, при чем это мнение не только женщин, но и мужчины положительно ответили на это вопрос (33 % опрошенных мужчин).

Реализация гендерной политики является делом органов государственного управления, общественных организаций и самих граждан, однако достижение равенства в обществе не будет возможным до тех пор, пока сами граждане, в том числе и государственные служащие не осознают существование данной проблемы. Но на данный момент это не представляется возможным, так как уже говорилось выше, 10 % из опрошенных не смогли и вовсе дать определение понятию «гендерной политики», 20 % считают, что гендерная политика заключается лишь в достижении равных возможностей в трудовой сфере и в сфере государственного управления.

Несмотря на то, что в массовом сознании стереотип женщины-руководителя изменяется в лучшую сторону, нельзя отрицать наличие факторов, препятствующих равному представительству женщин в сферах политики и управления.

В данном контексте следует отметить: мужскую солидарность, подкрепленную системой личных взаимоотношений; социокультурные стереотипы, ориентирующие женщину на семью, воспитание детей и в значительно меньшей степени на участие в политике. Так, 44,4 % опрошенных мужчин считают, что карьера женщины не совместима с полноценной семейной жизнью, 22,2 % опрошенных мужчин воспринимают женщину-руководителя скорее как исключение, чем правило; 11,1 % опрошенных мужчин считают, что женщина теряет свою женственность при активном построении карьеры и лишь 22,2 % считают, что у женщины все-таки получится построить успешную карьеру.

К. А. КЛЮКА

(г. Минск, Академия управления при Президенте Республики Беларусь)

Науч. рук. **С. С. Рябова**

канд. экон. наук, доц.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА К «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время в мире активно решают экологические проблемы. Одним из способов уменьшить загрязнение окружающей среды является переход на экологичную или «зеленую» экономику. «Зеленой» экономика предполагает увеличение благосостояния людей, социальное равенство, значительное снижение экологических рисков и смягчение нехватки ресурсов. Таким образом, зеленая экономика является низкоуглеродной, ресурсоэффективной и социально инклюзивной [1, с. 29-32].

Для реализации зеленой экономики необходимо:

- оценка и выдвигание на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;
- обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;
- использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

Инструменты, позволяющие реализовать модель зеленой экономики, закреплены в национальных стратегиях развития различных стран. Так, Республика Корея была первой страной, которая объявила реализацию концепции «зеленого» роста в качестве

национальной стратегии [2]. Основное внимание в рамках этой стратегии она уделити трем элементам: промышленности, энергетике и инвестициям. Стратегия нацелена на сохранение масштабов производительной экономической деятельности при минимальном использовании энергоресурсов и иных ресурсов; сведение к минимуму давления на окружающую среду всех используемых видов энергии и ресурсов и принятие мер для превращения инвестиций в природоохранную деятельность и движущую силу экономического роста.

Чтобы провести переход экономики от ресурсозатратной к «зеленой» в мире проводятся различного рода исследования. Ряд исследований направлен на определение влияния «зеленой экономики» на ускорение процесса перехода к устойчивому развитию. Ключевой темой на Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» была «зеленая экономика в контексте устойчивого развития и искоренение нищеты» [2].

Неоднозначное толкование концепции «зеленой экономики» приводит страны к торговым конфликтам. Так, негативно сказываются на мировой торговле планы США и Европейский союз (ЕС) о введении пограничного углеродного налога на товары, произведенные в странах, которые не обеспечивают должного регулирования выбросов парниковых газов. С одной стороны, такие мероприятия являются важными для сохранения конкурентных преимуществ в наиболее «грязных» отраслях стран-импортеров – металлургии, химической и цементной промышленности. С другой стороны, пограничные углеродные налоги негативно повлияют на страны с быстро развивающейся экономикой: Бразилию, Китай и Индию и такая политика будет служить торговым интересам США и ЕС под видом защиты окружающей среды» [3, с. 16].

Таким образом, одним из направлений реализации модели зеленой экономики в сфере мировой торговли является уточнение международных правил с целью обеспечения торговли статуса двигателя устойчивого развития, а не ее тормозом.

«Зеленые» принципы внедряются и в Республике Беларусь. Так, в Республике Беларусь создана законодательная база по энергосбережению и контролю за состоянием окружающей среды. Развитию зеленой экономики в стране способствует запуск новых производств с низким уровнем выбросов, использование инновационных технологий – альтернативных и ресурсосберегающих [4, с. 40].

В Республике Беларусь действует Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Беларуси до 2030 года (Стратегия), первая редакция которой была принята в 1996 году. Данная Стратегия содержит систему мер по укреплению технологического потенциала национальной экономики, позволяющих обеспечить ее функционирование на экологических (зеленых) принципах [5, с. 47].

Поэтапная реализация Стратегии позволила Беларуси по индексу экологической эффективности подняться с 73 места в 2005 году на 32 место в 2014 году – 73 место, в 2014 г. – 32 место. А «экологический след» страны сокращен с 5,27 глобальных га на человека в 2000 году до 3,3 га в 2006 году.

Согласно Стратегии в области охраны окружающей среды Республики Беларусь на период до 2015 года, государственная политика Беларуси в области охраны окружающей среды направлена на обеспечение прав граждан на благоприятную окружающую среду как основного условия устойчивого социального и экономического развития страны [5, с. 49].

В Республике Беларусь в 2015 году принят новый экологический проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике», финансируемый Европейским Союзом и реализуемый Программой развития ООН [6].

Проект нацелен на получение следующего результата:

– трансформацию белорусской экономики в «зеленую»: инвестиции в человеческий капитал, природные и созданные человеком богатства;

- усиление потенциала природоохранных неправительственных организаций (НПО);
- изменение отношения общественности к «зеленому» поведению и потреблению.

Постепенный переход от ресурсозатратной к зеленой экономике позволит гармонизировать решение экономических и экологических задач. Сотрудничество в области устойчивого развития и «зеленой» экономики должно быть важным направлением взаимодействия между странами. Для перехода к «зеленой» экономике и достижения целей устойчивого развития важным является совместный поиск решений по отстаиванию национальных интересов, связанных торговыми спорами. В перспективе Республика Беларусь рассматривает зеленую экономику в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития и экологической безопасности.

Список используемой литературы

- 1 Захарова, Т.В. «Зеленая» экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты / Т.В. Захарова // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2013. – № 4. – С. 28-38.
- 2 Bumpus, A. Realizing local development in the carbon commodity chain : polit. economy, value and connecting carbon commodities at multiple scales / A. Bumpus; Friedrich-Ebert-Stiftung ; UN, Research Inst. for Social Development. – Geneva: UN, 2014. – IV. – 120 p.
- 3 Комаров, В.В. Образование и «зеленая» экономика / В.В. Комаров, Н.И. Литвина, Л.В. Пронченко // Alma mater. Вестн. высш. шк. – 2013. - № 2. – С.13-17.
- 4 Селицкая, Е.Н. Комплексное и неистощительное использование лесных ресурсов – основополагающие принципы «зеленой» экономики / Е.Н. Селицкая // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2013. – 52 с.
- 5 Червяков, А.В. «Зеленая» экономика – новая концепция устойчивого развития / А.В. Червяков, И.А. Грибоедова // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2014. – 54 с.
- 6 Зеленая экономика // Министерство природных ресурсов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://greeneconomy.minpriroda.gov.by> (дата обращения: 29.10.2015).

А. М. КРОЛ

(г. Могилев, Республика Беларусь, Могилевский институт
Министерства внутренних дел Республики Беларусь)

Науч. рук. **С. В. Венедиктов**

канд. филол. наук, доц.

НЕЗАКОННАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Величайшие преступления совершаются из-за стремления к избытку,
а не к предметам первой необходимости
Аристотель

Экономическая преступность – это наиболее интеллектуальная, мощная, распространенная, скрытая, организованная и опасная криминальная деятельность, проявления которой можно обнаружить на самых разных уровнях социальной иерархии. Экономические преступления являются существенной частью корыстной преступности, непосредственно связанной с экономическими отношениями. Криминологическое понимание этой группы деяний во взаимосвязи с уголовным правом недостаточно определено. Тем не менее, эти преступления во многих странах мира рассматриваются в виде относительно самостоятельной или особой группы. Для этого есть ряд оснований – экономических, социальных, криминологических и даже политических.

В Уголовном кодексе Республики Беларусь имеется целый раздел «Преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности». В этот раздел включены 60 статей, объединенных в две главы: о преступлениях против собственности, о преступлениях против порядка осуществления экономической деятельности. В соответствии с таким достаточно широким подходом, к подобным преступлениям относятся деяния, совершаемые и вне сферы чисто экономических отношений. По данным Министерства внутренних дел Республики Беларусь, наиболее распространенным видом преступлений в экономической сфере является незаконная предпринимательская деятельность.

Прежде чем вести разговор о незаконной предпринимательской деятельности, следует дать определение самому понятию «предпринимательская деятельность» – это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленная на систематическое получение прибыли. На последний пункт следует обратить особое внимание, так как отсутствие цели получения прибыли, на наш взгляд, может свидетельствовать об отсутствии предпринимательской деятельности как таковой. Прибыль может быть получена от (а) пользования имуществом, (б) продажи вещей (произведенных, переработанных или приобретенных для продажи), (в) от выполнения работ или оказания услуг.

Соответственно, незаконная предпринимательская деятельность – это предпринимательская деятельность, осуществляемая без государственной регистрации либо без специального разрешения (лицензии). Незаконная предпринимательская деятельность, сопряженная с получением дохода в крупном и особо крупном размере, предусмотрена статьей 233 Уголовного кодекса Республики Беларусь. В случае получения дохода в крупном размере она наказывается:

- штрафом;
- или лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью;
- или арестом на срок до шести месяцев;
- или ограничением свободы на срок до двух лет;
- или лишением свободы на срок до трех лет.

В случае получения дохода в особо крупном размере лицо, занимающееся незаконной предпринимательской деятельностью, наказывается:

- ограничением свободы на срок до пяти лет,
- или лишением свободы на срок от двух до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью или без лишения.

За несоблюдение порядка осуществления предпринимательской деятельности ответственность предусмотрена статьей 12.8 Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь. В соответствии со статьей 12.7 ответственность наступает за незаконную предпринимательскую деятельность, не содержащую состава преступления.

В 2012–2015 гг. по статистическим данным МВД Республики Беларусь было выявлено 584 факта уголовно наказуемого незаконного предпринимательства, причем наибольшее их число приходится на 2013 год – 177 фактов. Изучив уголовные дела и судебные решения по ним, мы выяснили, что при определении нанесенного ущерба указываются нулевые значения, т.к. прямой ущерб при незаконной предпринимательской деятельности отсутствует: незаконные доходы избегают налогообложения, что приводит к недоуспевающим в местные и республиканский бюджеты.

Таким образом, общественная опасность незаконного предпринимательства состоит в возникновении так называемого «серого» сектора экономики, куда включаются как преступные, так и непроступные виды бизнеса, находящиеся вне государственного контроля. По некоторым данным, в Республике Беларусь доходы в сфере теневой экономики составляют до 30 % от всего объема в соответствующих сферах и отраслях. Выделить масштабы отдельно каждой составляющей теневой экономики и конкретно суммы вреда от различных видов незаконной предпринимательской деятельности на данном этапе не представляется возможным.

К. Ю. ЛАУБЕРТС

(г. Самара, Самарская академия государственного и муниципального управления)

Науч. рук. **Л. В. Орлова,**

д-р социол. наук, проф.

РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Женское предпринимательство имеет более выраженный исторический характер, нежели предпринимательство в целом. В доиндустриальную и большую часть индустриальной эпохи случаи женского предпринимательства носили единичный характер, и только во второй половине XX века женский бизнес становится массовым. В отечественной социологии большое внимание уделено исследованиям специфики и перспектив женского предпринимательства.

Специфика женского предпринимательства в Республике Казахстан (РК) связана с закономерностями его становления. Первая закономерность связана с экономической трансформацией в бывшем СССР, которая началась с появления закона о кооперации (1988 г), создавшая правовую основу для легальной трудовой деятельности в негосударственном секторе экономики и возникновения частных предприятий. Она связана с порождением «кооператоров», основным ресурс – денежный капитал, который формировался из нелегальных с точки зрения тогдашнего законодательства источников, главной сферой деятельности были мелкооптовая и розничная торговля и услуги.

Вторая закономерность связана с появлением предпринимателей (1989-1990 гг.), преимущественно представителями недавних управленцев госпредприятий промышленности, которым благодаря своему опыту, связям удалось привести в действие до того неэффективно использовавшийся производственный капитал.

Третья закономерность связана с появлением коммерсантов (1991-1992 гг.) из числа руководителей приватизировавшихся предприятий розничной торговли, сферы услуг, транспорта, строительной индустрии, которые в изменившихся условиях сумели ввести в действие уже имевшиеся ресурсы, выкупив на них основные фонды, и легализовать уже апробированные организационные схемы потоков ресурсов и доходов.

Четвертая закономерность связана с предпринимателями (с 1992 года), которые были наиболее разнородными. Здесь были фермеры, кустари, ремесленники, занимавшиеся преимущественно производством и реализацией товаров и услуг населению. Сюда же относятся представители науки, культуры, освоившие нишу интеллектуальных услуг и посредничества (консалтинг, аудит, производство информационной и программной продукции, маркетинг, туризм и т.п.), реже – банковская, страховая, инновационная и лизинговая деятельность [1].

Особую роль в формировании женского предпринимательства имеет законодательная база, особенно после обретения Казахстаном суверенитета, когда страна взяла курс на переход к рынку, в соответствии со своими программами рыночных реформ.

Согласно Гражданскому кодексу РК, предприниматель – это юридическое или гражданское лицо, которое вправе по собственной инициативе принимать все решения и осуществлять любые действия по использованию имеющегося у него на законных основаниях в его распоряжении имущества, если они не противоречат действующему Законодательству и обеспечиваются имущественной или иной ответственностью. Нынешнее положение дел таково, что женщины не живут, а выживают в бизнесе. Социологическое исследование показало, что только 30 % казахстанских бизнес-вумен добровольно хотят заниматься предпринимательством, а большая часть вынуждена была открыть свое дело, не имея другого вида занятия и источника дохода. Для многих предпринимательство является единственным способом бороться с безденежьем и нищетой, единственной дорогой в благополучную жизнь. К этой категории относятся молодые девушки с высшим образованием, не имеющие стажа, женщины от 45 лет и выше. В когорте деловых женщин Казахстана выделяются две основные группы женщин-предпринимателей: инициативные – 84,9 % и вынужденные – 15,1 %. Как показывает практика, женское предпринимательство в основном сосредоточено в сфере услуг и торговли. Традиционным бизнесом для женщин являются салоны красоты и парикмахерские, гостиницы и кафе, детские сады и образовательные центры, туристические компании, агентства по недвижимости, а также мелкорозничная торговля. А сфера производства остается не достаточно охваченной женским участием. Таким образом, можно предположить, что женское предпринимательство является вынужденным явлением, и в меньшей степени детерминировано стремлением женщин к самореализации.

Социальная значимость женского предпринимательства превалирует над экономической в силу ряда причин. В частности, к таким причинам относится большая социальная ориентированность «женского» бизнеса. Женское предпринимательство автоматически решает вопрос дефицита рабочих мест, зачастую обеспечивая работой не только женщину-предпринимателя, открывшую свое дело, но и открывая ряд вакансий. Так, по мнению Р. Сарсембаевой, женское предпринимательство следует рассматривать не с точки зрения бизнеса, а как социальную среду, определяющую занятость [2]. Поскольку при samozанятости женщин отпадает вопрос их трудоустройства. Более того, женщины-предприниматели сами создают дополнительные рабочие места.

Анализируя данные, характеризующие развитие женского предпринимательства в РК, можно отметить такую специфическую черту, как отсутствие женщин в топ-менеджменте крупных компаний. Преимущественно женское предпринимательство здесь занимает в деловой сфере ниши малого бизнеса, реже – среднего бизнеса и КФХ.

В крупном бизнесе женщины представлены в верхних эшелонах менеджмента. Это обусловлено тем, что крупный бизнес сосредоточен преимущественно в секторе добычи и транспортировки нефти и газа, переработки черных и цветных металлов, в сфере телекоммуникаций и связи, производства зерна, переработки продуктов животноводства и т.д. В подавляющем большинстве случаев эти сферы экономики управляются мужчинами, и за редким исключением не представляются доступными для развития женского предпринимательства.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050» отметил, что будущее Казахстана без созидательной силы женщин, инициативных и равнодушных к проблемам общества представить невозможно. Ведь 21 век – это век женщины, век женского лидерства. И очень важно, что Глава государства в очередной раз дает понять, что наступило новое время, когда необходимо полнее использовать женский кадровый потенциал.

Список используемой литературы

- 1 Нурбекова, Ж.А. Социологический анализ женского предпринимательства в Казахстане: автореф. дис.... канд. соц. наук / Ж.А. Нурбекова. – Алматы, 2000. – 25 с.

О. М. МАЗУРЕНКО

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **С. Ю. Солодовников,**

д-р экон. наук, проф.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА НА ОСНОВЕ РОСТА ИСТИННЫХ НОРМ ИНВЕСТИЦИЙ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Важнейшим показателем устойчивости хозяйственного механизма является его адаптивность к внешним и внутренним шокам. При этом возникает необходимость применения показателей, позволяющих комплексно оценить все издержки, понесенные в процессе хозяйственной деятельности. Таким показателем могут выступать истинные нормы инвестиций.

Вопросы современного развития теории внешнеэкономического равновесия рассмотрены в работах Л.И. Абалкина, Е.Ф. Авдокушина, А.В. Данильченко, А.И. Лученка, В.Ф. Медведева, М.В. Мясниковича, П.Г. Никитенко, М.И. Ноздрин-Плотницкого, Л.М. Петровской, М. Портера, Р. Райха, Д. Родрика, Т. Фридмана, В.Н. Шимова, Г.А. Шмарловской, Н.П. Шмелева, и др. Частным проблемам формирования равновесия национальной экономики в контексте изменения внешнеэкономической среды с помощью финансовых механизмов посвящены исследования Е.В. Вербы, М. Вульфа, Р. Дорнбуша, Ю.И. Енина, Е.Ф. Киреевой, Л.Н. Красавиной, П.Кругмана, Р. Манделла, Ф. Мишкина, М. Обстфельда, Б.М. Смитиенко, Т.В. Сорокиной, С.Ф. Сутырина, Л.Н. Федякиной, М.К. Фисенко и др. Проблемы транзитивной экономики, ее адаптивности к изменению технологической базы производства рассмотрены в работах О.Т. Богомолва, С.Ю. Глазьева, Р.С. Гринберга, А.Н. Илларионова, П. Ковеоса, А.П. Левкович, Дж. Сакса, Г.В. Турбан, С. Фишера, Г.А. Шмарловской и др.

Поскольку названными авторами не ставилась задача комплексной оценки устойчивости развития хозяйственной системы, сегодня, по-прежнему невозможна исчерпывающая оценка реальных издержек, понесенных обществом в результате хозяйственной деятельности (социальных, природных, экономических).

Рекомендованный ООН показатель истинных норм инвестиций позволил бы дать наиболее точную оценку устойчивости развития, однако, применение показателя на практике затруднено отсутствием единого подхода к его расчету. Большинство исследователей считает, что выработка методологии расчета показателя истинных норм инвестиций позволит продвинуться в области оценки устойчивости развития регионов. Названный показатель должен позволить рассчитать, на сколько та или иная система адаптивна без причинения себе и человеку невосполнимого ущерба. Такой подход должен позволить отказываться от восприятия природы как дармового экономического ресурса, перейти от лозунгов охраны окружающей среды к использованию методологического инструментария, позволяющего оценить действительный результат хозяйственной деятельности на данной территории с учетом всех экологических ресурсов.

При постановке рассматриваемой проблемы будем исходить из гипотезы, что поскольку для точной оценки результатов хозяйственной деятельности за относительно длительный промежуток времени необходимо использовать методическое обеспечение, позволяющее учесть все возможные издержки (в том числе и затраченные природные ресурсы), то необходимо дополнить существующую систему показателей экономической эффективности индексом истинных норм инвестиций. Разработка методологии оценки названного показателя требует переосмысления традиционных понятий

о возможностях обеспечения устойчивого развития страны, необходим переход от восприятия природы, как бесплатного, дарового ресурса. Выдвигаемая в научная идея (гипотеза) обусловлена принятой в Республике Беларусь и Российской Федерации ориентацией на обеспечение устойчивого экономического роста за счет перехода к инновационному пути развития, а также создания региональных союзов. Указанные приоритеты будут способствовать выявлению возможностей и перспектив модернизации общества, повышению экономического благосостояния и социального комфорта, использованию достижений современного прогресса и способности соответствовать вызовам глобализации. Поэтому проведение исследований в рамках данной тематики будет обладать безусловной актуальностью и научной новизной.

В результате исследования потребуется разработать и обосновать концептуальные положения совершенствования хозяйственного механизма Беларуси. Научная значимость планируемых результатов состоит в разработке на основе мирового опыта и существующего теоретико-методологического аппарата теоретико-методологических основ, направлений, механизмов совершенствования хозяйственного механизма. Практическая значимость планируемых результатов состоит в возможности использования результатов исследования при разработке национальной стратегии устойчивого развития.

Ю. В. МЕЛЕШКО

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **С. Ю. Солодовников,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КОСМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ

В Республике Беларусь в настоящее время рассматривается вопрос о перспективах создания и развития космической отрасли экономики. Страна последовательно создает у себя в экономике космическую отрасль, и стремится реализовать себя на рынке космических услуг. В настоящее время это относится в основном к участию в отдельных проектах, в том числе научной направленности. Так, в 1999-2002 гг. совместно с Российской Федерацией Беларусь участвовала в программе «Космос-БР», в 2004-2007 гг. – программа «Космос-БР». Республика с периода существования СССР в основном в сфере приборостроения занимается производством отдельных компонентов для космических аппаратов. Принятие и реализация на практике программы исследования космоса окажет положительное влияние на формирующуюся отрасль в Республике Беларусь.

Одной из основных целей развития отечественной космической программы является возможность дистанционного зондирования Земли. Государственное управление отдельными территориями и дистанционное зондирование Земли поможет оперативно решать возникающие проблемы. Среди иных направлений развития выделяются обеспечение национальной безопасности государства, развитие средств связи, развитие навигационных систем и т.д. В настоящее время более трети стран мира занимаются исследованием космического пространства. Специфика объекта исследования предопределяет объемы привлекаемых ресурсов, необходимость формирования соответствующей производственной и научной инфраструктуры, а также основные направления исследований. Если прикладные исследования локального характера могут быть выполнены практически всеми странами, имеющими соответствующую инфраструктуру исследований космоса, то фундаментальные и существенные прикладные исследования выполняются практически только в России, США, Китае и странах ЕС.

Для России одной из основных проблем исследований космоса является финансирование научных исследований и низкий уровень развития кооперационных связей с реальным сектором экономики. Несмотря на то, что по объемам финансирования исследований космоса Российская Федерация занимает третье место в мире, в космической отрасли экономики страны, по сути, применяются технологические решения, большинство из которых было разработано еще в советский период. Увеличение объемов финансирования и компенсация низкого уровня коммерциализации проектов может быть достигнуто посредством привлечения коммерческих организаций Союзного государства к освоению космического пространства. Космическая отрасль является наукоемкой отраслью с комплексной системой связей с остальными отраслями. Практически в производстве ракет и космических аппаратов задействованы в отрасли машиностроения и научной сферы. Эта закономерность прослеживается во всех странах и в кооперационных связях между ними. Развитие космической отрасли экономики в рамках Союзного государства не только будет способствовать развитию хозяйственных связей между предприятиями двух стран, но и формированию нового кластера в экономике Союзного государства в сфере высокотехнологичного производства.

В Беларуси сосредоточен комплекс предприятий электронной промышленности, радио промышленности, промышленности средств связи. Уровень развития отдельных направлений соответствует предъявляемым требованиям. Поэтому Республика Беларусь на условиях специализации и кооперации может выпускать отдельные узлы и агрегаты для космических аппаратов. В связи с этим выполняя совместные проекты с Беларусью Россия может перераспределить кадровый потенциал в собственной космической отрасли и оказать значимое влияние на рынок сбыта в других странах посредством использования российских стандартов производства космических аппаратов

Результатами проведения совместных белорусско-российских исследований по проблемам развития экономики ракетно-космической промышленности могут стать теоретико-методологические основы формирования экономики космической отрасли в контексте развития научно-технической интеграции Союзного государства и ЕАЭС, предполагающие развитие фундаментальных и прикладных исследований космического пространства, привлечение организаций реального сектора экономики Беларуси и России к участию в коммерциализации использования космоса. Научная значимость этих результатов состоит в разработке теоретических положений эффективного и рационального сотрудничества государства с коммерческими предприятиями в области освоения космического пространства в мирных целях. Практическая значимость состоит в разработке конкретных механизмов привлечения коммерческих организаций в сферу космических исследований и освоения космоса, а также форм и методов сотрудничества с ними органов государственного управления. Это будет способствовать более рациональному использованию национальных ресурсов в НИОКР, развитию трансфера технологий, оптимизации внешнеторгового сальдо двух стран в сфере торговли новейшими технологиями.

М. В. МИТЬКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь утверждена Концепция государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года. Целью государственной жилищной политики

является создание условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье согласно их индивидуальным запросам и финансовым возможностям, а также формирование полноценного рынка жилья.

В этот период государственная жилищная политика будет направлена на решение следующих задач:

- предоставление каждому гражданину широкого выбора способов решения жилищного вопроса, включая строительство нового жилья, его приобретение на вторичном рынке, наем жилых помещений государственного и частного жилищных фондов;
- оказание государственной поддержки в обеспечении жильем гражданам, которые собственными силами не могут улучшить жилищные условия, а также иным категориям граждан, исходя из специфики их деятельности: военнослужащим, лицам рядового и начальствующего состава Следственного комитета, органов внутренних дел, органов финансовых расследований Комитета государственного контроля, органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям;
- сокращение времени нахождения граждан на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- максимальное привлечение внебюджетных источников, включая собственные средства граждан, средства организаций;
- формирование и развитие фонда жилых помещений коммерческого использования государственного жилищного фонда;
- доведение доли индивидуального жилищного строительства не менее чем до 40% от общего объема ввода жилья в эксплуатацию [1, с. 52].

При предоставлении государственной поддержки в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 6 января 2012 г. № 13 «О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений» для улучшения жилищных условий льготным категориям граждан учитывается жилье, находящееся в собственности гражданина и членов его семьи на всей территории республики, а также уровень доходов семьи (за исключением отдельных категорий граждан). Государственная поддержка будет оказываться гражданам с учетом принципа одноразовости ее предоставления.

Право на получение льготных кредитов на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 6 января 2012 г. № 13 имеют следующие категории граждан:

- военнослужащие;
- граждане, имеющие в соответствии с законодательными актами право на внеочередное получение жилых помещений социального пользования государственного жилищного фонда;
- трудоспособные совершеннолетние члены семьи нанимателя жилого помещения по договору найма жилого помещения социального пользования государственного жилищного фонда в случае его смерти или выезда на постоянное проживание в другое жилое помещение;
- совершеннолетние члены семьи умершего (объявленного умершим, признанного судом безвестно отсутствующим) нанимателя служебного жилого помещения государственного жилищного фонда;
- малообеспеченные граждане Республики Беларусь, состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий (за исключением граждан, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий по дополнительным основаниям, предусмотренным организациями в коллективных договорах) [2].

Гражданам, нуждающимся в социальной защите, предусматривается предоставление жилых помещений социального пользования. Фонд жилых помещений социального пользования создают местные исполнительные и распорядительные органы, иные

государственные органы, другие государственные организации за счет построенных (реконструированных), приобретенных, освободившихся жилых помещений типовых потребительских качеств государственного жилищного фонда. Одним из направлений улучшения жилищных условий граждан является отселение граждан, проживающих в ветхих и аварийных жилых домах, признанных в установленном порядке непригодными для проживания. Граждане отселяются в жилье государственного жилищного фонда, построенное за счет средств областного бюджета. В связи со вступлением в силу Указа Президента Республики Беларусь от 8 ноября 2011 г. №512 «О некоторых вопросах использования государственного жилищного фонда» установлено создание нового вида жилищного фонда – жилищного фонда коммерческого использования (арендного), предоставляемого гражданам на условиях договора найма жилого помещения коммерческого использования государственного жилищного фонда (аренды). На основании Указа предоставление жилых помещений производится местными исполнительными и распорядительными органами в порядке очередности исходя из даты постановки на учет нуждающихся в улучшении жилищных условий граждан. Договор найма заключается на срок, не превышающий пяти лет. По истечении срока действия договора найма при условии соблюдения всех договорных обязательств (своевременная оплата услуг, плата за пользование жилым помещением, соблюдение правил пользования) наниматель будет иметь преимущественное право перед другими претендентами на заключение договора найма на новый срок. После ввода дома в эксплуатацию исполком начинает прием заявлений от граждан, желающих получить жилое помещение коммерческого использования.

Информация о наличии жилых помещений коммерческого использования, о месте нахождения, характеристике, уровне благоустройства, размере платы за пользование жилыми помещениями коммерческого использования размещается на официальном сайте исполкома, на стенде отдела ЖКХ исполкома, в местной газете.

Список используемой литературы

1 Денисов, Н. Жилищная политика в современной ситуации / Н. Денисов // Экономист. – 2009. – №6. – С. 49-55.

2 О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений: Указ Презид. Респуб. Беларусь от 17 янв. 2012 г. № 13 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2016).

Ю. П. МИНКИНЕН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Важность той роли, которую малое предпринимательство играет в экономике и социальной жизни страны очевидна. Принято считать, что формирование сектора малого бизнеса позволяет обеспечить снижение уровня безработицы, увеличение налоговых поступлений, рост количества предприятий в различных сферах экономики, а также повышение уровня конкуренции, что, в свою очередь, ведет к улучшению качества товаров и услуг. В связи с этим, одной из функций государства должно стать обеспечение поддержки и развития данного сектора экономики.

В современных условиях стимулирование развития малого предпринимательства осуществляется по различным направлениям, среди которых можно выделить:

- подготовку законодательных и нормативных правовых актов, устанавливающих предельно упрощенный порядок регистрации, лицензирования предпринимательской деятельности, поддержку отечественных производителей;
- формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- предоставление налоговых льгот;
- оказание имущественной поддержки субъектам малого предпринимательства;
- создание действенных финансово-кредитных и инвестиционных механизмов поддержки.

Благодаря разработке и реализации мероприятий по представленным направлениям удалось достичь следующих результатов развития малого предпринимательства (таблица 1).

Таблица 1 – Удельный вес субъектов малого предпринимательства в основных экономических показателях развития Республики Беларусь за 2010-2014 гг.

Основные экономические показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Микро- и малые предприятия					
Валовый внутренний продукт	12,3	14,5	15,0	14,9	14,8
Объем промышленного производства	8,9	11,8	10,5	9,5	9,1
Инвестиции в основной капитал	27,0	25,9	26,1	26,7	30,7
Выручка от реализации товаров, работ, услуг	27,9	29,4	26,7	27,7	27,8
Розничный товарооборот	28,6	27,4	26,0	26,8	25,9
Экспорт товаров	38,9	33,9	30,0	26,2	32,7
Импорт товаров	30,0	25,8	27,0	29,3	28,7
Индивидуальные предприниматели					
Выручка от предпринимательской деятельности	3,1	2,1	3,1	3,8	3,6
Розничный товарооборот	29,5	22,6	19,9	19,9	19,3
Товарооборот общественного питания	0,17	0,17	0,14	0,14	0,16
Экспорт товаров	0,09	0,24	0,27	0,36	0,36
Импорт товаров	0,6	1,1	1,0	1,3	1,2

Примечание: источник [1, с. 16-17, с. 432-440]

Малый бизнес не может оказывать существенное влияние на развитие экономики нашей страны. Эффективному функционированию данного сектора препятствует ряд проблем, которые не удается решить в существующих условиях. К ним относятся:

- недостаточная финансовая поддержка и отсутствие реальных финансово-кредитных механизмов обеспечения такой поддержки;
- слабая подготовка, переподготовка кадров для субъектов малого предпринимательства;
- отсутствие госзаказов для субъектов малого предпринимательства;
- несовершенство инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- низкий уровень развития молодежного предпринимательства;
- невостребованность продукции субъектов малого предпринимательства за рубежом и др.

Для преодоления имеющихся проблем необходимо разработать и внедрить ряд новых мероприятий стимулирующего характера. В данной сфере целесообразно обратить внимание на зарубежный опыт (таблица 2).

Применение представленных мероприятий в Республике Беларусь позволит повысить эффективность механизма стимулирования развития предпринимательской деятельности, что, в свою очередь, приведет к повышению вклада малых предприятий в развитие национальной экономики, а так же к росту ее конкурентоспособности.

Таблица 2 – Направления использования зарубежного опыта стимулирования развития малого предпринимательства в Республике Беларусь

Направления совершенствования	Страна	Мероприятие
Доступ к финансовым ресурсам	Германия	– Предоставление долгосрочных льготных государственных кредитов на старте предпринимательской деятельности (до 50 тыс. евро на 20 лет); – создание гарантийного фонда поддержки малого предпринимательства
	США	Разработка программ по предоставлению гарантий малому бизнесу
Подготовка, переподготовка кадров для субъектов малого предпринимательства	Япония	Открытие специальности по подготовке менеджеров и инструкторов для организации обучения непосредственно на фирмах
Доступ малых предпринимателей к распределению госзаказа	США	Разработка программ, регулирующих участие мелких поставщиков в распределении госзаказов в обязательном порядке (Программа резервирования для малого бизнеса; Пилотная программа для микропредприятий и другое)
Поддержка со стороны крупных предприятий	Франция	Создание региональных фондов финансовой поддержки малого бизнеса
Совершенствование деятельности субъектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства	Япония	Разработка программ поддержки субъектов инфраструктуры
	Германия	Предоставление нефинансовых субсидий
	США	Создание специализированных субъектов инфраструктуры (инкубаторы искусств, промышленные инкубаторы и другое)
Развитие молодежного предпринимательства	Германия	Создание молодежных предпринимательских объединений
	Великобритания	Предоставление льготных кредитов для открытия бизнеса молодежью
	Канада	Создание благотворительных фондов для частичного или полного финансирования стартап-проектов
Развитие экспортного потенциала сектора малого бизнеса	Великобритания	Разработка программ поддержки начинающих экспортеров

Список используемой литературы

1 Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. // Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол.: Медведева И.В. (председатель редкол.) [и др.]. – Минск, 2015. – 442 с.

А. Н. ПАПЕНКО

(г. Киев, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана)

Науч. рук. **О. Г. Богославец**,
канд. экон. наук

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО И ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

Формирование экономики стран мира и региональных хозяйственных комплексов неразрывно связано с процессом развития международного разделения труда, образованием межгосударственных экономических связей. Определяющее значение во внешнеэкономических связях Украины занимает торговля товарами. Однако в последние годы военно-политический конфликт, который отразился на социально-экономическом

развитии страны и ее регионов, существенно подорвал возможности внешней торговли Украины (рисунок 1).

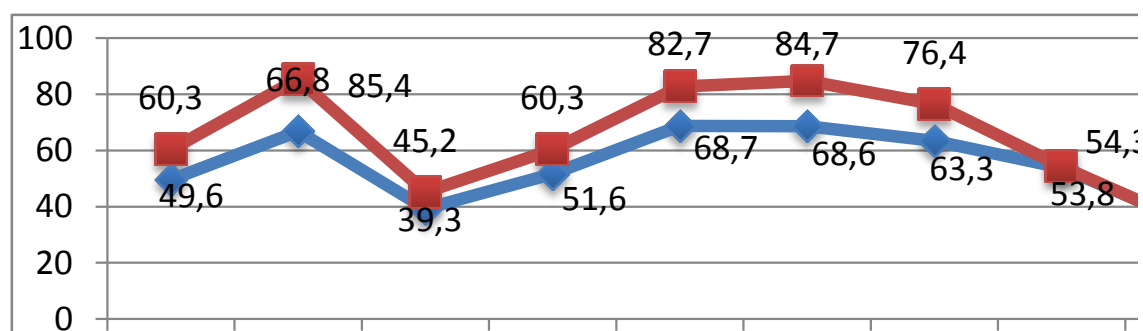


Рисунок 1 – Динамика экспорта и импорта в Украине в 2007-2015 гг.

Статистические материалы, которые легли в основу представленного на рисунке 1 графика, свидетельствуют об изменении экспорта и импорта товаров на протяжении 2007-2015 годов. По сравнению с 2013 годом, в 2014г. показатели объемов экспорта товаров снизились на 15 %, импорта – на 30 %. С начала военно-политического конфликта на востоке Украины экспортно-импортные операции по торговле товарами сократились почти в 2 раза [1]. Однако, помимо военного конфликта, есть и другие причины снижения: уменьшение спроса на некоторые виды украинской продукции и неблагоприятная ценовая конъюнктура на внешних товарных рынках; ухудшение финансового состояния отечественных предприятий и отсутствие доступа к кредитным ресурсам и, как следствие, ограничение их возможности обеспечения собственного производства необходимым количеством сырья и материалов для возможного наращивания экспорта; ограничения для украинского экспорта на рынке Российской Федерации и транзита по ее территории, при поставке украинских товаров в другие страны мира.

В общем экспорте товаров Украины львиная доля принадлежит продукции металлургического комплекса и составляет 28 %, продукты АПК и пищевой промышленности – 14 %, минеральные продукты – 12 %. Сравнивая показатели 2013 и 2014 годов, следует отметить, что существенных изменений в товарной структуре экспорта не произошло – драгоценные металлы, по-прежнему, занимают наибольшую долю среди экспортируемой продукции. Однако в 2015 году именно продукция АПК заняла первую позицию в структуре экспорта и составила 37 % [2]. Это связано с значительным падением количества экспорта продукции металлургического комплекса, машиностроения и минеральных продуктов практически в 2 раза. Такие изменения происходят из-за продолжения военно-политического конфликта на Востоке Украины. В целом экспорт товаров из Донецкой области в 2015 году по сравнению с 2013 (период начала конфликта) уменьшился на 70 %. В зоне конфликта на Донбассе оказалось 15 % промышленного производства Украины, экономическая активность и потребительские настроения в Донецкой и Луганской областях сократились в пять раз, а ВВП – на четверть. Эти региональные особенности не могли не отразиться на развитии экономики в целом в Украине. В результате в стране снизились экономическая, инвестиционная активность и потребительские настроения.

Уменьшение импорта, в значительной степени, обусловлено снижением покупательной способности экономики в целом и населения в частности. Сократился импорт химической продукции, кокса, оборудования для промышленных предприятий. Бизнес не спешит закупать сырье и оборудование за рубежом, поскольку нет уверенности, что оно понадобится, а также будет сбыт продукции, который принесет прибыль. Проблемы в работе металлургических предприятий, кроме сокращения экспорта, приводят и к

серьезному снижению импорта продукции, поскольку доля импортного сырья и материалов в себестоимости этих производств достаточно весомая. Так, доля импорта в стоимости продукции металлургии составляет 37 %, производстве кокса – 49 %, химической промышленности – 45 %, машиностроении – 30 %. Поэтому сокращение объемов экспорта и производства для нужд внутреннего рынка сдерживает импорт.

В географической структуре экспорта за 2015 год доля России составила 13 %, в то время как количество экспорта товаров в страны ЕС – 35 % [1]. В топ-7 стран наибольшего количества экспорта товаров вошли также Турция, Китай, Египет, Индия и Беларусь. Экспорт и импорт товаров из России в 2015 году сократился на 70 % по сравнению с 2013. Приведенные факты свидетельствуют о том, что Украина вошла в новую эру экономических отношений с Евросоюзом, и свободная торговля становится реальностью. В экспорте товаров в Европу преобладают продукты животного и растительного происхождения и некоторые виды недрагоценных металлов.

По предварительным оценкам Всемирного банка, которые базировались на моделях общего равновесия, создание зоны свободной торговли Украины с ЕС, в условиях существующей высокой тарифной защиты ЕС сельского хозяйства, могло бы значительно расширить производство сельскохозяйственного сектора в Украине и украинского экспорта с общим экономическим эффектом в 200 млн. долл. США в год, что составило 0,4 % ВВП.

В существующих реалиях преждевременно было бы давать оценку наметившимся структурным изменениям во внешней торговле Украины – частичной переориентации экспорта из России на страны ЕС, сокращении импорта, степени сбалансированности внешней торговли в целом. Однако статистика экспорта-импорта Украины 2014-2015 годов подтверждает, что рынок ЕС в исследуемых внешнеэкономических операциях превышает долю рынка СНГ и России, но не может заменить его полностью. Последствиями такой трансформации являются значительное падение экспорта украинской продукции машиностроения, химической промышленности и некоторых видов готовых продуктов питания. На мировом рынке Украину воспринимают страной, которая обеспечивает международный рынок товаров, в основном, зерном и подсолнечным маслом. В ближайшем будущем страна имеет все возможности для развития сельского хозяйства и повышения показателей экспорта за счет товаров продовольственной группы.

Список используемой литературы

1 Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата обращения: 05.01.2016).

2 Министерство экономического развития и торговли Украины. [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.me.gov.ua> (дата обращения: 05.01.2016).

Н. Г. ПАСТУХОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ КУЛЬТУРНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ У НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ УСЛУГ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ

По мере экономического развития общества и формирования рыночной экономики удовлетворение культурных и духовных потребностей населения начинает приобретать первостепенное значение. Способность испытывать и удовлетворять культурные

потребности ведет к более гибкому реагированию на сложные и меняющиеся условия окружающего мира. Человек, наделенный способностью испытывать такие потребности, лучше воспринимает окружающий мир во всем его многообразии, легче и быстрее понимает, что поведение, совпадающее с нормами морали, делает его более успешным.

Культурные и духовные потребности не задаются биологически, а формируются только в процессе развития общества. Человек становится духовным с появлением у него потребностей в получении новых знаний, в общении с искусством, в творчестве, в самоанализе, самосовершенствовании и многом другом.

По мнению ряда авторов, низкий уровень культуры и духовности в обществе является значительным препятствием к экономическому росту. Поэтому в условиях, когда социум находится в переходном состоянии, именно культурно-духовные факторы – система духовных и культурных ценностей, традиций, нравственных принципов и норм – приобретают особую важность [1, с. 415].

Основными проблемами в области формирования культурных потребностей можно определить:

- однородность культурных потребностей населения, ориентация на массовую культуру;

- возрастающую дифференциацию услуг по предоставлению культурных продуктов; кризис институтов культуры, возникший ввиду нежелания преобразовывать деятельность и традиционные виды услуг учреждений культуры к современным культурным потребностям населения;

- дезориентацию социальных функций культуры, смещение приоритетов и ценностных ориентиров [2, с. 14].

На сегодняшний день проблема формирования и воспитания культурных потребностей является ключевым моментом при достижении цели сервизации сферы культуры – повышение социально-культурного развития населения страны за счет развития новых форм культурного обслуживания и услуг культуры. Если отсутствие культурных ценностей и потребностей не вызывает необходимости их удовлетворения, трудно вести речь о развитии услуг сферы культуры и самого процесса сервизации.

Наличие сформированных и устоявшихся культурных потребностей населения предполагает их удовлетворение, чем и занимаются специализированные учреждения культуры. Услуги сферы культуры могут оказываться в зависимости от их уровня коммерциализации: бесплатно, платно, а также дифференцированно за плату, либо без нее. Следует понимать, что отдельные виды услуг в сфере культуры обладают коммерческим потенциалом, эффективно реализуются в условиях рынка.

Однако многие виды услуг сферы культуры лишены коммерческих возможностей, хотя носят социально значимый и общественно полезный характер. Поэтому при оказании услуг учреждениями культуры необходимо учитывать баланс социальных приоритетов с экономическими интересами во избежание коммерциализации, идущей вразрез с общественной миссией культуры.

Основными критериями коммерциализации услуг сферы культуры выступают степень их важности для духовного развития человеческого потенциала страны; широта удовлетворения культурных потребностей; возможности государственного финансирования. Во-первых, культуру как сферу услуг обычно связывают с особенностями «духовного производства». Важнейшая роль услуг сферы культуры проявляется в том, что она, в первую очередь, создает возможности для более полного удовлетворения и развития духовных и культурных потребностей людей и общества. Во-вторых, роль услуг заключается в том, что они выступают элементом формирования современного качества жизни населения, проживающего на территории того или иного региона. В-третьих, услуги сферы культуры играют одну из важнейших ролей в развитии

человеческого капитала. В-четвертых, обеспечивается экономический рост и развитие нематериальных сфер экономики.

Воспитание культурных потребностей повышает степень социализации личности, способствуя профилактике и сокращению девиантного и асоциального поведения. Велика роль культуры в образовании и воспитании подрастающего поколения, влиянии на интеллектуальное и эмоциональное развитие детей. В этой связи, поддержание и укрепление культурных ценностей и традиций, воспитание у детей, молодежи и взрослого населения культурных потребностей является, с одной стороны, показателем уровня культурного развития человеческого потенциала страны, а с другой – условиям сервисизации сферы культуры.

Таким образом, проблема формирования и воспитания культурных потребностей становится первостепенной. Возможным ее решением представляется проведение социокультурного мониторинга потребностей населения для того, чтобы наиболее корректно и адекватно возможностями государственной культурной политики создать единую базу социокультурных ценностей современного общества.

Список используемой литературы

1 Чмышенко, Е.Г. Особенности рынка изобразительного искусства и их влияние на формирование модели маркетинга / Е.Г. Чмышенко // ВЕСТНИК ОГУ. – 2012. – № 13(149). – С. 413-417.

2 Копцева, Н.П. Проблема социокультурных исследований в современной гуманитарной науке / Н.П. Копцева [и др.] // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №3. – С. 12-19.

В. И. РОЖКО, Ж. Л. ДЫДЫШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа за I полугодие 2015 г. в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 5,7 млрд. долл. США инвестиций, что на 31,2 % меньше, чем за I полугодие 2014 г.

Основными инвесторами организаций республики были субъекты хозяйствования России (39,5 % от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства (21 %), Нидерландов (11,7 %), Кипра (8,7 %), Австрии (3,8 %). За I полугодие 2015 г. наибольшие суммы иностранные инвесторы вложили в организации г. Минска (74,8 %). На организации Гомельской области приходилось 7,8 % валового поступления иностранных инвестиций, Минской – 7,1 %, Витебской – 5 %.

Валовое поступление прямых иностранных инвестиций составило 4,1 млрд. долл. США или 71,6 % от всех поступивших иностранных инвестиций. По сравнению с I полугодием 2014 г. валовое поступление прямых иностранных инвестиций уменьшилось на 1,8 млрд. долл. США (на 30,8 %).

Основной формой привлечения прямых инвестиций были долговые инструменты (70,4 % от общего объема прямых инвестиций). Задолженность за товары, работы, услуги в объеме валового поступления прямых иностранных инвестиций за I полугодие 2015 г. составила 2,7 млрд. долл. США, и уменьшилась по сравнению с I полугодием 2014 г. на 1,7 млрд. долл. США (на 39,4 %).

От резидентов России поступило 47,2 % прямых иностранных инвестиций с учетом задолженности за товары, работы, услуги от общего объема прямых инвестиций, от резидентов Соединенного Королевства – 27,3 %, Кипра – 9,9 %.

Прочие иностранные инвестиции (не от прямого инвестора) составили 1,6 млрд. долл. США, или 28,4 % от всего валового поступления иностранных инвестиций. По сравнению с I полугодием 2014 г. поступление прочих иностранных инвестиций уменьшилось на 771,5 млн. долларов США (на 32,1 %) [2].

Поступление иностранных инвестиций по странам по состоянию на 01.01.2015г. (в млрд. долл. США): Европа – 13 380,2; Африка – 3,6; Америка – 247,2 ; Азия – 3 504,7; Океания и Полярные регионы – 1,3 [2].

Инвестиции в основной капитал являются одним из определяющих условий устойчивого социально-экономического развития государства.

В Республике Беларусь придаётся большое значение развитию и привлечению инвестиций (в том числе и иностранных) в экономику страны. Разработана одна из самых передовых в СНГ нормативных баз по гарантиям прав и защите интересов инвесторов.

В Беларуси успешно функционирует значительное количество иностранных и национальных компаний, являющихся лидерами в СНГ и Европе.

Инвестиционную привлекательность Беларуси определяют благоприятные налоговые и торговые режимы, взаимное доверие страны и бизнеса, частно-государственное партнерство, определенность в экономической политике. Белорусское государство, учитывая острую конкуренцию за инвестора на мировом рынке, предпринимает беспрецедентные меры в предоставленном направлении.

Усилия Правительства Беларуси направлены на привлечение иностранных инвесторов и либерализацию условий для национальных инвесторов с целью создания новых производств, модернизации действующих предприятий для выпуска конкурентоспособной на международных рынках продукции, тем самым обеспечив для инвесторов получение дохода, а для республики улучшение уровня благосостояния ее граждан.

Список используемой литературы

1 Валовое поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности (тыс. долларов США) [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения 27.12.2015).

2 Прямые иностранные инвестиции во внутреннюю экономику Республики Беларусь за 2010-2014 годы Сайт НБРБ [Электронный ресурс]. – 2015. URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения 27.12.2015).

Ю. Р. РУБАН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Социальная политика в отношении инвалидов – это совокупность правил, принципов и подходов государства и общества в отношении поддержки и помощи людям с ограниченными возможностями [1, с. 817].

В Беларуси социальная защита людей с ограниченными возможностями является одним из приоритетов государственной социальной политики и направлена на улучшение качества жизни инвалидов, создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества. В систему социальной защиты инвалидов входит их социальная поддержка со стороны государства в виде денежных выплат (пенсии, пособия, государственная адресная социальная помощь), обеспечение техническими средствами социальной реабилитации, включая кресла-коляски, протезно-ортопедические изделия, печатные издания со специальным шрифтом, звукоусиливающую аппаратуру

и сигнализаторы, а также оказание социальных услуг и услуг жилищно-бытового обслуживания [2, с. 76-80].

В настоящее время в Республике Беларусь насчитывается 545 539 инвалидов, что является весьма внушительной цифрой для нашего государства. В том числе 28,4 тыс. детей в возрасте до 18 лет. Удельный вес инвалидов в общей численности населения составил 5,8 %, в том числе среди взрослого населения – 6,7 %. Среди болезней, приводящих к инвалидности взрослого населения, на первом месте стоят болезни системы кровообращения (43,1 %), на втором месте – новообразования (23,5 %), третьем месте – болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани (7,8 %), на четвертом месте – последствия травм, отравлений и других воздействий внешних причин (4,7 %) [3].

Сложившаяся в республике неблагоприятная экономическая, социальная и экологическая обстановка провоцирует возникновение хронических заболеваний, появление наследственной патологии, высокий уровень травматизма. Темпы роста числа инвалидов ныне превышают темпы роста трудовых ресурсов [4].

Политика социальной поддержки инвалидов должна строиться на платформе создания условий для равного участия людей с ограниченными возможностями в жизни общества. Организация доступности окружающей среды для инвалидов предполагает вслед за признанием равных прав инвалидов на участие в жизни общества организацию эффективного рынка услуг, где инвалиды все более и более представляются как потребители, имеющие специфические требования, спрос на определенные товары, услуги и доступные здания.

Для того чтобы людям с ограниченными возможностями реализовать свое право на труд и экономическую независимость, необходима продуманная система мер социальной защиты, комплексной медико-социальной, и в последующем профессиональной реабилитации.

Приоритетными направлениями социальной политики для людей с ограниченными возможностями в Республике Беларусь являются:

- совершенствование нормативной правовой базы по решению проблем инвалидов;
- координация, мониторинг и реализация государственных программ;
- развитие отечественной реабилитационной индустрии;
- реализация мер по обеспечению занятости инвалидов на рынке труда;
- продолжение развития нестационарных учреждений социального обслуживания населения (ТЦСОН) путем открытия отделений круглосуточного пребывания, отделений дневного пребывания для инвалидов, создания социальных пунктов;
- совершенствование форм социально-бытовой, социально-трудовой реабилитации инвалидов путем открытия трудовых мастерских.

Государственная политика Республики Беларусь в отношении инвалидов имеет целью осуществление эффективных мер по предупреждению инвалидности, их реабилитации, обеспечению равенства и полноправного участия в жизни общества.

Органами социального обеспечения проводится работа по развитию и совершенствованию системы социального обслуживания нетрудоспособных граждан. Вследствие этого активно развивается служба надомного обслуживания.

В каждом административном районе республики созданы и динамично развиваются территориальные центры социального обслуживания населения. Социальные услуги нуждающимся гражданам и семьям предоставляют 146 территориальных центров социального обслуживания населения. В центрах работают 146 отделений дневного пребывания для инвалидов. Для развития трудовых навыков в таких отделениях работают 242 реабилитационно-трудовые мастерские, 1 181 кружок (секция) по интересам.

Несмотря на переходный этап в экономике, государство выделяет квартиры для инвалидов. Важным направлением в системе социальной защиты стала реабилитация

людей с ограниченными возможностями. В современных условиях реабилитация не может рассматриваться только в медицинском аспекте. В республике остро стоит проблема реабилитации инвалидов трудоспособного возраста. Государственной службой занятости осуществляются меры, направленные на обучение и переобучение инвалидов с учетом конъюнктуры рынка труда и рекомендаций медико-реабилитационных экспертных комиссий. Удельный вес работающих инвалидов в возрасте 18 лет и старше в общей численности инвалидов на начало 2015 года составил 16,4 % [4].

В стране принята Государственная программа по созданию безбарьерной среды в соответствии с которой проведена работа по созданию безбарьерной среды на 2 587 объектах социальной инфраструктуры республиканской и коммунальной форм собственности.

Одной из задач на перспективу стоит внедрение новых технологий и методик социальной реабилитации инвалидов. Также планируется расширить производство необходимых технических средств с использованием современного оборудования, комплектующих и материалов. Особое место в области социальной реабилитации инвалидов занимает вопрос обеспечения их техническими средствами социальной реабилитации. На учете в РУП «Белорусский протезно-ортопедический восстановительный центр» состоит более 98 тыс. человек, нуждающихся в технических средствах социальной реабилитации [5].

После восьмилетней подготовки Беларусь подписала Конвенцию о правах инвалидов. Следующими важными действиями должны быть ратификация и имплементация международного документа. Несмотря на то, что Конвенция не привносит ни одного нового или дополнительного права для лиц с инвалидностью, она крайне важна и актуальна.

Таким образом, основными задачами законодательства Беларуси в области предупреждения инвалидности и реабилитации инвалидов являются: разграничение компетенции в области предупреждения инвалидности и реабилитации инвалидов между органами государственной власти; создание правовых гарантий для организации и развития системы предупреждения инвалидности и реабилитации инвалидов; обеспечение и защита прав граждан Республики Беларусь на медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию; определение прав, обязанностей, полномочий, ответственности и правовое регулирование отношений юридических и физических лиц в области предупреждения инвалидности и реабилитации инвалидов; участие общественных организаций инвалидов в государственных программах реабилитации инвалидов.

Основные направления и задачи социальной политики для людей с ограниченными возможностями предусматривают усиление государственной поддержки социально уязвимых слоев и групп населения, повышение эффективности социальных программ и рациональное использование выделяемых государством средств на социальную защиту.

Список используемой литературы

- 1 Большая экономическая энциклопедия: более 7000 экономических терминов и понятий. / под. ред. Варламова Т. П., Васильева Н. А., Неганова Л. М. – М.: Эксмо-Пресс, 2007. – 815 с.
- 2 Белясов, С. Н. Социальная защита инвалидов, как обязанность государства / С. Н. Белясов // Государство и право: теория и практика: матер. междуна. науч. конф., Челябинск, апрель 2011 г. – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 76-80.
- 3 Официальный сайт общественногo объединения «Республиканская ассоциация инвалидов-колясочников» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://raik.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 4 Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mintrud.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 5 Официальный сайт общественного объединения «Белорусское общество инвалидов» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://beloi.by> (дата обращения: 15.01.2016).

А. А. САДОВСКИЙ

(г. Минск, Белорусский государственный университет)

Науч. рук. **О. Е. Крупейченко**

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕКТОРА МИКРО-, МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие инновационной активности сектора микро-, малых и средних предприятий (ММСП) во многом зависит от уровня государственной поддержки инновационного бизнеса. Основным ожиданием белорусских предпринимателей от власти является предельное упрощение механизмов ведения бизнеса. При этом сложность усовершенствования механизмов государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности ММСП обусловлена сопоставлением интересов белорусского бизнеса с интересами национальной экономики. С целью разработки предложений по усовершенствованию данных механизмов в Республике Беларусь были проанализированы Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, законодательная база, касающиеся инновационной деятельности субъектов хозяйствования, а также бизнес-климат в Беларуси.

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы является основным документом, обеспечивающим реализацию основных направлений государственной инновационной политики. Одной из ключевых задач, поставленных в данной программе, является увеличение доли инновационных ММСП в формировании ВВП Республики Беларусь. [1, с. 6]. Таким образом, вопросам развития инновационного малого и среднего бизнеса уделено особое внимание.

На сегодняшний день основной задачей белорусского государства в сфере инновационного предпринимательства является разработка эффективных механизмов взаимодействия бизнеса и государства на основе равноправного государственно-частного партнерства (ГЧП). Процесс разработки механизма ГЧП, как нового и перспективного механизма поддержки инновационных микро-, малых и средних предприятий, уже запущен в Республике Беларусь. Соответствующий законопроект был принят в Республике Беларусь в первом чтении 2 октября 2015 года. Однако на данном этапе ГЧП в Беларуси сконцентрировано лишь на развитии взаимодействия государства и бизнеса в сфере создания и модернизации инфраструктурных объектов. [2, с. 3]. Таким образом, становление в Республике Беларусь ГЧП в сфере инноваций является приоритетной задачей власти в области инновационного развития страны.

Одним из примеров эффективного ГЧП может стать аутсорсинг крупными белорусскими предприятиями своих производственных процессов. ММСП, занимающиеся инновационной деятельностью и получающие государственную поддержку могли бы выступить в роли контрактных производителей высокотехнологичных комплектующих для крупнейших белорусских предприятий, что, несомненно, положительно сказалось бы на инновационности выпускаемой ими продукции.

Следует отметить ГЧП как перспективный механизм решения проблемы низкой эффективности субъектов инновационной инфраструктуры в сфере коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности. Действие механизма ГЧП в данном случае заключается в передаче государством ММСП результатов научной и научно-технической деятельности, профинансированной за счет бюджетных средств, для дальнейшей их коммерциализации на обоюдно выгодных условиях.

Рассматривая вопросы государственной поддержки и стимулирования инновационной активности бизнеса, хочется отметить отсутствие у предпринимателей стимулов к таковой деятельности. Льготы, предоставляемые в данный момент инновационным

микро-, малым и средним предприятиям, не вызывают у белорусского бизнеса желания заниматься инновациями. Необходимо разработать комплекс мер по привлечению предпринимателей к инновационной деятельности, в рамках которого важной частью должно стать предоставление им дополнительных преференций.

Неотъемлемым аспектом инновационного развития страны является развитие инновационных ММСП в регионах. Толчком к ускоренному их развитию может стать способствование формированию новых инновационных предприятий в СЭЗ (свободные экономические зоны). Особое внимание стоит уделить применению в Беларуси практики создания кластеров.

Остро в Республике Беларусь стоит вопрос развития международного сотрудничества в сфере инновационной деятельности, а также расширения рынков сбыта инновационной продукции, которые на данном этапе представлены в основном Россией, Украиной и странами СНГ. С целью освоения новых горизонтов экспортного рынка инновационной продукции следует провести глубокую переориентацию уже существующих инновационных ММСП на производство продукции, востребованной за рубежом. Одной из основных проблем белорусского бизнеса в сфере инноваций является широкая ориентация на освоение аналогов уже созданных за рубежом технологий и образцов техники. С целью выведения белорусских ММСП на мировые рынки инновационной продукции целесообразно разработать механизм государственной поддержки в приобретении и освоении новейших зарубежных технологий [1, с. 16]. Как известно, покупка иностранных технологий зачастую дешевле, чем разработка собственных аналогов.

Особенно болезненной для белорусского бизнеса является проблема низкого уровня финансирования инновационных проектов, которая проявляется через недостаточный уровень целевого финансирования. В бюджет Республики Беларусь на 2016 год заложено чуть более 5 трл. руб. расходов на инновационное развитие страны, что составляет всего около 0,3 % ВВП Республики Беларусь [1, с. 15]. Для сравнения, в России данный показатель находится на уровне 1,9 %.

Одним из путей решения данной проблемы может быть создание в Республике Беларусь соответствующих условий и формировании привлекательного бизнес-климата для привлечения в страну иностранных венчурных инвестиций. На данном этапе функции венчурной организации в Беларуси выполняются Белорусским инновационным фондом. Однако формирование средств Белинвфонда производится лишь за счет внутренних источников, что свидетельствует о необходимости развития международного сотрудничества в сфере венчурного инвестирования на базе Белинвфонда [3, с. 12]. Привлечение в Республики Беларусь иностранных венчурных компаний создаст ощутимый толчок для выхода белорусского бизнеса на международный рынок инновационной продукции, а также позволит приобрести ценный опыт деятельности в данной сфере.

Таким образом, совершенствование механизмов стимулирования и государственной поддержки инновационного микро-, малого и среднего бизнеса позволит Республике Беларусь укрепить свои позиции на международной арене через расширение экспорта инновационной, широко востребованной за рубежом продукции.

Список используемой литературы

- 1 Концепция государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы (по сост. на 10 окт. 2015 г.). – Минск, 2015. – 46 с.
- 2 О государственно-частном партнерстве: проект Закона Респуб. Беларусь / Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 21 с.
- 3 Организации инновационной инфраструктуры Республики Беларусь [Электронный ресурс] // ГКНТ. – 2016. – URL: <http://www.gknt.gov.by> (дата обращения: 16.01.2016).

М. Ю. СЕМАШКО, Ж. Л. ДЫДЫШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ИНТЕГРАЦИЯ БЕЛАРУСИ В РАМКАХ ЕАЭС

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международное интеграционное Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международное интеграционное экономическое объединение (союз), созданное для эффективного продвижения процесса формирования таможенного союза и единого экономического пространства, координации действий государств Сообщества при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

В 2011 году ТС Беларуси, России и Казахстана начал функционировать в нормальном режиме. Создана единая таможенная территория и единый таможенный тариф. С 1 января 2012 года в силу вступили 17 соглашений, формирующих основу Единого экономического пространства (ЕЭП). Эти соглашения регламентировали ряд ключевых тем экономического сближения «тройки» – от координации макроэкономической политики до трудовой миграции [1, с. 38].

Договор о создании ЕАЭС был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года [2]. Текст Договора о создании Евразийского экономического союза включает 28 разделов из 118 статей, а также 32 приложения (всего около 700 страниц). Договор состоит из двух частей. В первой части излагаются цели и задачи евразийской интеграции и закреплён статус ЕАЭС как полноформатной международной организации. Сформулированы основные принципы его деятельности – сотрудничество на взаимовыгодной основе для сближения экономик «тройки», их гармоничного развития и укрепления конкурентоспособности. Установлена система органов союза: Высший Евразийский экономический совет (уровень глав государств), Евразийский межправительственный совет (уровень глав правительств), Евразийская экономическая комиссия и Суд ЕАЭС. Оговаривается компетенция, порядок формирования и работы каждого из упомянутых органов [3].

Вторая часть является функциональной, ею регламентируются механизмы экономического взаимодействия и фиксируются конкретные обязательства по отраслевым направлениям интеграции. Среди них единая политика в области тарифного и нетарифного регулирования, транспорта и промышленности, координация сельскохозяйственной политики (в том числе унификация требований, связанных с развитием экспорта продуктов агропрома). Зафиксированы основные принципы и правила конкурентной и антимонопольной политики. Определяются шаги по созданию общего финансового рынка и биржевого пространства, обеспечению гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг. Отдельным блоком закреплены положения по поэтапной интеграции энергетических рынков и координации деятельности в области электроэнергетики, газа, нефти и нефтепродуктов [1].

В состав союза вошли Беларусь (с 1 января 2015 года), Казахстан (с 1 января 2015 года), Россия (с 1 января 2015 года), Армения (со 2 января 2015 года), Киргизия (с 12 августа 2015 года). Также возможными кандидатами на вхождение в ЕАЭС является Таджикистан. Президент Таджикистана Э. Рахмон в 2014 году заявил о необходимости изучения экономической базы и правовых документов. Вьетнам вступил в зону свободной торговли (с 29 мая 2015 года, соглашение с Вьетнамом вступило в силу через 60 дней после того, как все страны ЕАЭС и сам Вьетнам его ратифицировали). Государства-члены ЕАЭС планируют продолжить экономическую интеграцию в ближайшие годы. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – молодое интеграционное объединение, созданное с целью помочь его странам-участницам реализовать свой

экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри региона, создать условия для повышения глобальной конкурентоспособности. Единый рынок товаров, услуг, капитала и труда является сердцевинной интеграционного проекта [4].

Ликвидация остановившихся изъятий из единого рынка товаров и услуг. Дальнейшее развитие евразийской интеграции зависит от того, насколько успешным будет реальная «интеграция снизу» – рост взаимной торговли, трансграничных инвестиций, цивилизованной трудовой миграции. Для этого необходимо создание единых «правил игры» в экономике ЕАЭС. Конечной целью на перспективу до 2025 года должно стать доведение охвата общего рынка, максимально близкого к 100 %.

Необходимый и важный процесс для модернизации и кооперации экономик государств-участников ЕАЭС – ликвидация изъятий из единого рынка. Так, например, стороны договорились о создании до 1 января 2016 года единого рынка и фармацевтических и лекарственных средств.

Начинается подготовка к созданию общего электроэнергетического рынка. После утверждения ЕАК концепции формирования единого электроэнергетического рынка будет подготовлен межгосударственный договор. Само создание единого электроэнергетического рынка планируется на 2019 год.

Прорабатывается вопрос создания к 2022 году финансового мегарегулятора ЕАЭС – наднационального финансового института, ответственного за формирование единых правил работы на финансовых рынках союза, соответствующее регулирование и надзор.

К 2025 году должен возникнуть единый рынок нефти, газа и нефтепродуктов. Столь отдаленный срок связан с чрезвычайной важностью нефтегазового сектора в формировании национальных бюджетов.

При этом выгоды от валютно-финансовой координации, которая является оправданным и закономерным шагом на пути развития и укрепления ЕАЭС, очевидны. Формирование единых правил валютного регулирования и платежно-расчетных операций, скоординированной монетарной и фискальной политик даст массу преимуществ странам союза:

- интенсификация взаимной торговли за счет снижения транзакционных издержек и волатильности валютных курсов;
- благотворное влияние на развитие общего финансового рынка и инвестиционных потоков. Снизятся издержки и риски взаимных инвестиций, а это означает, что объем взаимных инвестиций вырастет;
- уменьшение цены заимствования за счет стабилизации инфляции и процентных ставок, что особенно важно для экономик малых стран ЕАЭС. Валютный союз позволит «импортировать» экономическую стабильность в те страны, где инфляция традиционно выше.

Евразийская интеграция Беларуси: плюсы и минусы [5]. По мнению экспертов плюсами являются: льготы и субсидии, рост товарооборота, стимул для развития промышленности, сохранение экономической стабильности, внешнеполитическая поддержка.

Минусами являются:

- возможен риск закрепления технологической отсталости промышленности в странах Таможенного союза. Ориентируясь преимущественно на общий рынок, эти страны могут отстать от общемировых тенденций;
- дешевые нефть и газ, получаемые Беларусью из России, могут существенно замедлить диверсификацию национальной экономики, что будет иметь негативные последствия в долгосрочной перспективе. По сути дела, Беларусь серьезно рискует сесть на пресловутую «энергетическую иглу», попав в полную зависимость от России;

- серьезную угрозу конкурентоспособности белорусских товаров на рынках ЕЭП несет присоединение России к Всемирной торговой организации;
- сужение возможностей для поиска новых инвест-партнеров;
- усиление политической зависимости от России.

Список используемой литературы

- 1 Кузьмина, Д. В. Положительные и отрицательные аспекты интеграции Республики Беларусь в Евразийском экономическом союзе / Д.В. Кузьмина, М.Ю. Семашко // Актуальные проблемы теории теории и практики современной экономической науки: матер. III междунар. науч.-практич. конф. студ. и магистр (г. Гомель, 18 марта 2015 г.). Часть 2. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2015. – С. 37-39.
- 2 Евразийская интеграция Беларуси: плюсы и минусы глазами экспертов – DW [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.profi-forex.org> (дата обращения: 29.12.2015).
- 3 Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://online.zakon.kz> (дата обращения: 29.12.2015).
- 4 Экономика ЕАЭС: повестка дня [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 29.12.2015).
- 5 Договор о Евразийском экономическом союзе вступил в силу [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.aktau-business.com> (дата обращения: 29.12.2015).

Ю. С. ПАНТЮК

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)
 Науч. рук. **О. В. Морозова**,
 канд. экон. наук, доц.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ»

Переход на инновационное развитие является неотъемлемой частью развития государства в современных условиях в целях обеспечения высокого уровня благосостояния населения и закрепления за страной лидирующих позиций на мировой арене. Процесс инновационного развития любого государства состоит из двух взаимодополняющих составляющих: реализация инновационных проектов и развитие инновационного потенциала. Одна из ключевых ролей при переходе государства на инновационную модель развития отводится субъектам инновационной инфраструктуры. В частности, к ним относятся и различного рода научно-технологические парки, такие как находящийся на стадии строительства китайско-белорусский индустриальный парк «Великий камень».

Основная цель индустриального парка «Великий камень» состоит в привлечении в Республику Беларусь инвестиционных средств и технологий высокого уровня. Это крупнейший проект Беларуси и Китая, который позволит упростить торгово-экономические связи и устранить барьеры и, как следствие, ускорить темпы развития белорусско-китайского сотрудничества.

В китайско-белорусском индустриальном парке планируется реализовывать разнообразные проекты в различных сферах: машиностроение, медицинское оборудование и материалы, биотехнология, оптика, электроника и электротехника. По подсчетам Министерства экономики, деятельность парка «Великий камень» даст 1-2 % прироста ВВП. В перспективе индустриальный парк обеспечит создание новых трудовых мест, развитие инновационных отраслей, позволит нарастить экспорт наукоёмкой и высокотехнологичной продукции.

Любая компания независимо от страны происхождения капитала может стать резидентом индустриального парка «Великий камень», проекты которой соответствуют основным направлениям деятельности. Резиденты индустриального парка получают ряд

преимуществ: особый правовой режим, гарантированный международным договором; выгодное геополитическое положение Беларуси; беспопытный доступ к 183-миллионному рынку стран Евразийского экономического союза; система налоговых и таможенных преференций (льготное налогообложение по формуле «10+10»; освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС, а также обязательных страховых взносов; и др.); особая политика в отношении привлекаемой иностранной рабочей силы; созданная инфраструктура для производства и бизнеса; комплексное обслуживание и оказание услуг по принципу «одно окно».

Стоит подчеркнуть, что Республика Беларусь обладает огромным потенциалом в области высоких технологий. Движущей силой экономики Беларуси призваны стать информационные технологии, а также такие наукоёмкие отрасли, как нано- и биотехнологии. Это, безусловно, предоставляет высокотехнологичным предприятиям большие возможности по инвестированию в Беларусь.

Вместе с этим, рассматривая проект Беларуси и Китая, существует ряд обоснованных опасений относительно перспектив индустриального парка «Великий камень». Прежде всего, акцентируем внимание на китайской стороне. Как известно, большая часть согласованных китайско-белорусских проектов так и не была реализована. Можно проследить, что за счет белорусско-китайского сотрудничества, в основном, достигается цель Китая – решение проблемы перепроизводства посредством экспорта излишков товаров и услуг, строительства инфраструктуры в Беларуси, выделения связанных кредитов.

В подтверждение сказанного можно привести несколько примеров. Во-первых, крайне медленное развитие индустриального парка, ввиду чего предполагается отсутствие серьезной заинтересованной китайской стороны. В настоящее время насчитывается лишь 8 официально зарегистрированных резидентов парка – китайских, белорусских и российских компаний, при этом в символическом открытии парка в 2014 участвовало более 50 топ-менеджеров ведущих мировых компаний из Китая.

Во-вторых, существует тенденция к переориентации парка с инновационных технологий в пользу логистики. Так, в качестве примера можно привести торгово-логистический субпарк, строительству которого отдан приоритет. Субпарк будет служить скорее для обеспечения свободного товаропотока в целях увеличения сбыта китайской продукции и станет шагом к реализации инициативы Экономического пояса Шелкового пути. Однако здесь возникает ситуация возможного несоответствия проекта заявленной цели создания индустриального парка.

Необходимо обратить внимание и на проекты непосредственно индустриального парка. На сегодняшний день резидентам предлагается 47 проектов к реализации, при этом только лишь более десяти предполагают экспорт продукции на рынки стран Азии, Европы и Америки; основную часть продукции парка предполагается экспортировать на рынок постсоветских стран. Стоит подчеркнуть, что этот факт ставит под угрозу рентабельность всего проекта индустриального парка «Великий камень» при наступлении очередного кризиса на постсоветском пространстве. Исходя из этого, наиболее рациональным подходом является ориентация на производство сегмента товаров и услуг, востребованных на азиатском, американском и европейском рынках.

Вместе с этим геополитическая и экономическая ситуация в регионе также оказывает влияние на реализацию проекта «Великий камень» не в лучшую сторону. Стоит отметить и нарастание конкуренции, поскольку соседние страны в целях привлечения инвестиций создают аналогичные преференциальные условия, индустриальные парки и свободные зоны. Все это дает стимул для поиска новых подходов улучшения инвестиционного климата и расширения преференций.

Подводя итоги, стоит отметить, что индустриальный парк «Великий камень» обладает большим потенциалом для укрепления белорусской экономики и страны

в целом. Проект позволит Республике Беларусь выйти на новый уровень развития путем развития наукоемких отраслей и создания впоследствии фабрик по производству высокотехнологичной продукции. Для этих целей государство создает благоприятный инвестиционный климат посредством норм национального законодательства и специальных международных соглашений и обязательств. Необходим тщательный анализ как деятельности парка, так и реализуемых в перспективе проектов для исполнения задач, поставленных при строительстве индустриального парка «Великий камень».

Е. В. ТАРАСОВ

(г. Самара, Самарская академия государственного и муниципального управления)
Науч. рук. **Г. А. Хмелёва**,
д-р экон. наук, проф.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

В современных условиях начинает расти интерес к осмыслению роли государственной молодежной политики в Российской Федерации и её влиянию на социально-экономическое развитие регионов страны. Благодаря этому возникает вопрос по исследованию показателей эффективности реализации молодежной политики.

Основной целью данной работы будет отражение основных показателей эффективности, для создания универсального механизма качественной и количественной оценки результатов деятельности в отрасли молодежной политики. Это будет осуществимо благодаря следующим задачам: отражению региональной политики и молодежной политики Российской Федерации, выделению общих показателей эффективности.

Государственная региональная политика в России является самостоятельным направлением государственной политики, нацеленной на регулирование устойчивого и сбалансированного регионального развития в соответствии с приоритетами федеративного устройства страны [1]. Под устойчивым региональным развитием можно понимать особый тип экономической динамики, который удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [2].

В свою очередь, государственная молодежная политика – направление деятельности Российской Федерации, представляющее собой систему мер нормативно-правового, финансово-экономического, организационно-управленческого, информационно-аналитического, кадрового и научного характера, реализуемых на основе взаимодействия с институтами гражданского общества и гражданами, активного межведомственного взаимодействия, направленных на гражданско-патриотическое и духовно-нравственное воспитание молодежи, расширение возможностей для эффективной самореализации молодежи и повышение уровня ее потенциала в целях достижения устойчивого социально-экономического развития, глобальной конкурентоспособности, национальной безопасности страны, а также упрочения ее лидерских позиций на мировой арене [3].

Государственная региональная политика включает в себя также и молодежную политику, следовательно показатели эффективности региона можно будет применять и для исследования показателей эффективности молодежной политики.

В настоящее время показатели для молодежной политики можно выделять в соответствии с частью III распоряжения Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении основ государственной молодежной политики

Российской Федерации на период до 2025 года» [4]. А именно выделяем – мероприятия (праздники, акции, семинары, групповые занятия и т.п.), которые можно поделить условно на шесть направлений, а именно:

- формирование системы ценностей с учетом многонациональной основы нашего государства, предусматривающей создание условий для воспитания и развития молодежи;
- развитие просветительской работы с молодежью, инновационных образовательных и воспитательных технологий, а также создание условий для самообразования молодежи;
- формирование ценностей здорового образа жизни, создание условий для физического развития молодежи, формирование экологической культуры;
- создание условий для реализации потенциала молодежи в социально-экономической сфере, а также внедрение технологии «социального лифта»;
- создание благоприятных условий для молодых семей, направленных на повышение рождаемости, формирование ценностей семейной культуры и образа успешной молодой семьи, всестороннюю поддержку молодых семей;
- формирование информационного поля, благоприятного для развития молодежи, интенсификация механизмов обратной связи между государственными структурами, общественными объединениями и молодежью.

Данные шесть направлений могут быть разделены еще на 57 поднаправлений, которые составляют основы молодежной политики и рекомендованы к реализации органам по делам молодежи [5].

Совершенствование государственной молодежной политики будет способствовать региональному социально-экономическому развитию России, в том числе и из-за того, что государственная молодежная политика исходит из социально-экономической политики Российской Федерации, но является самостоятельным направлением.

Для отражения основных показателей эффективности в настоящее время в Департаменте культуры, туризма и молодежной политики Администрации городского округа Самара внедрена новая система общей ежеквартальной отчетности для учреждений отрасли молодежной политики. Данная методика позволяет в упрощенном виде собирать необходимую информацию о проделанной работе (деятельности) как на региональном, так и на муниципальном уровнях реализации молодежной политики.

Список используемой литературы

1. Хмелева, Г.А. Региональное управление и территориальное планирование / Г.А. Хмелева, В.К. Семёнычев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С. 70.
2. Калиникова, И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона / И.О. Калиникова. – СПб.: Питер, 2012. – С. 227.
3. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации», от 18 декабря 2006 г. № 1760-р (в редакции от 16.07.2009). Гл. 1. П. 1 // Информационно-правовая система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 07.06.2015 г.).
4. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года», от 29 ноября 2014 г. №2403-р [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://government.ru> (дата обращения: 25.11.2015 г.).
5. Тарасов, Е.В. Необходимость использования общей ежеквартальной отчетности о деятельности в отрасли молодежной политики / Е.В. Тарасов, Е.С. Щинина // Государственная молодежная политика: опыт, тенденции, перспективы: матер. межрегион. науч.-практ. конф. (26 ноября 2015 г.) / отв. ред. Н.В. Сафин. – Оренбург: Издательство ООО «РусСервис», 2015. – С. 163-165.

ЮЙ ЛАНЬ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

КИТАЙСКИЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

В становлении и развитии инновационной экономики Китая исключительно большую роль играет государство, оно выступает центральным субъектом экономических отношений, на базе использования политики «реформ и открытости» сознательно формирует инновационную модель экономики. Для инновационной сферы экономики Китая характерны: последовательная реализация концепции инновационного развития КНР; политика поощрения иностранных инвестиций как основа инновационной трансформации экономики; реализуется рыночная реструктуризация высокотехнологичных предприятий государственного сектора экономики и технологического вектора внешней политики [1]. В истории развития Китая можно отметить этапы реализации концепции догоняющего развития, перехода страны на инновационный путь развития, который отражён в стратегии «трёх шагов». На основе «первого шага» (2000 г.) отдельные виды китайской продукции (до 35 %) по уровню конкурентоспособности вышли на общемировой уровень. «Второй шаг» (2001–2010 гг.) приблизил индустрию высоких технологий к мировому уровню. «Третий шаг» (2011–2050 гг.) – позволит «встать в один ряд» с мировыми научно-техническими державами.

Сильной и поучительной стороной модернизации в Китае является детальная проработка отдельных её аспектов, определяющих приоритеты в фундаментальных исследованиях, основное поле технологического обновления, динамику внедрения высоких технологий. При этом речь идёт не о целевых проектах инновационного характера, а о функциональных программах, определяющих тематическое направление научно-технологической политики в современных условиях, где определены направления и цели инновационного развития, а также механизмы их реализации. Среди таких программ: Программа приоритетных фундаментальных исследований – «Программа 863» (исследования и разработки); Программа НИОКР в области ключевых технологий – «Программа «Факел» (внедрение); «Программа освоения и оценки новой продукции».

Анализ результатов инвестиционной политики КНР позволяет выявить определяющую роль государства в создании благоприятных условий для привлечения иностранного капитала; регулировании отраслевой и региональной структуры прямых иностранных инвестиций; постепенном отказе от стратегии импортозамещения; переориентации экспорта с трудоёмкой на высокотехнологичную продукцию с высокой долей добавленной стоимости.

Важнейшее достижение КНР – структурная трансформация народного хозяйства в направлении отдельных сегментов производства наукоемкой продукции. В области микроэлектроники целью правительства объявлено расширение научных исследований и открытие новых производств. Отмечен рост финансирования НИОКР и производства высокотехнологичной продукции: микросхем, процессоров, чипов памяти и сетевого оборудования. В 2013 г. инвестиции в основной капитал составили 2,986 трлн. юаней.

Важным шагом в привлечении прямых иностранных инвестиций стали специальные экономические зоны. В них расквартированы более 1/3 всех предприятий, созданных с участием иностранного капитала. Специализация зон во многом связана со спецификой отраслевой структуры районов. Обязательное условие предоставления льгот в зонах высоких технологий – получение статуса высокотехнологичного предприятия [2].

Абсорбция высоких технологий посредством импорта прямых иностранных инвестиций позволила Китаю: перейти от трудоёмких к капиталоемким и наукоёмким про-

изводствам; увеличить рост продаж продукции информационного комплекса, в том числе на внешнем рынке; увеличить объемы собираемых налогов.

Важнейшее звено экономических преобразований – создание современных предприятий, в деятельности которых государство участвовало в качестве соинвестора. Крупные государственные предприятия переведены на акционерную форму собственности, которая требует юридически четкого разделения имущественных прав и позволяет начать процесс слияний и поглощений, ведущих к образованию крупных высокотехнологичных корпораций. Создание на модернизируемых предприятиях научно-исследовательских центров, опытно-конструкторских бюро и экспериментальных лабораторий позволило Китаю заложить основы государственной инновационной системы [1]. Создана модель сетецентрического управления инновационной модернизацией.

Национальная инновационная система в КНР нацелена на создание инновационного высокотехнологичного сектора экономики. Данная задача реализуется на национальном, региональном и локальном уровнях. В целом в рамках НИС государство обеспечивает: национальную инновационную стратегию; политическую поддержку; техническую и социальную инфраструктуру; инвестирование НИОКР; стимулирующее налогообложение и банковскую поддержку; стабильную и стимулирующую законодательную базу; стимулирующее государственное регулирование, координацию и «поддерживающее» администрирование. Основной задачей правительства становится объединение в рамках НИС государства, науки и бизнеса. Дальнейшее развитие инновационной системы Китая связано с инновационными кластерами, ориентированными на производство инновационной продукции по высоким технологиям. В современном Китае создано около 1 300 индустриальных и инновационных кластеров, в которых занято более 560 тысяч научных и инженерных работников (в том числе более 52 тысяч магистров), а также треть всех выпускников колледжей (1,33 из 4 миллионов), работают более 250 бизнес-инкубаторов инновационных и высоких технологий.

Из вышесказанного следует, что в КНР формируется новая постиндустриальная основа развития. Государство взяло на себя финансирование базисных инноваций производственного сектора и их обеспечение в нерыночном секторе, создание благоприятного инновационного климата, содействие развитию венчурного финансирования МСБ, поддержку экспорта национальной наукоемкой продукции.

Список используемой литературы

- 1 Чэнь, Цян. Государство в инновационной экономике Китая / Чэнь Цян; под науч. ред. Б.В. Сорвинова. – Брянск: Дельта, 2012. – 161 с.
- 2 Чэнь, Цян. Государственная политика в области научно-технической и инновационной деятельности: опыт реализации в КНР/ Чэнь Цян // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2013. – № 2 (77). – С. 105-109.

К. К. ЯКУБОВСКАЯ

(г. Киев, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана)

Науч. рук. **О. Г. Богославец,**

канд. экон. наук

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ежегодно Всемирный Экономический Форум в Давосе (World Economic Forum, WEF) проводит рейтинг глобальной конкурентоспособности стран (The Global

Competitiveness Report). По итогам 2015 года Украина в нем имела индекс – 4,03 балла из 7 возможных. Такое значение позволило ей занять 79-е место в рейтинге 148 стран. По мнению авторов исследования, сложившаяся ситуация в стране повлияла на конкурентоспособность Украины, но, несмотря на временные трудности, страна потеряла лишь три позиции, опустившись с 76-го места в 2014 году до 79-го в 2015г. За все время вычисления Индекса глобальной конкурентоспособности по актуальной методологии (с 2006 г), Украина фактически «топчется» на месте в отношении итоговой оценки. Ее абсолютные результаты за этот период колеблются в «коридоре» 3,9-4,1. Ее ближайшие географические соседи – Польша, занимает 41 место, Россия – 45 место, Румыния – 53, Венгрия – 63. Все эти страны сохранили свои показатели по сравнению с предыдущим годом [1].

Среди главных конкурентных преимуществ Украины следует отметить высокую образованность населения (34 место из 140), а также большой размер внешнего и внутреннего рынков (соответственно 39 и 46 места из 144). Остановимся на последнем критерии. Размер рынка – это не только самодостаточная ценность, но и фактор влияния на спрос предложение, производительность и эффективность экономики. Поэтому для Украины высокая оценка емкости внутреннего и внешнего рынка, является потенциальным преимуществом для стимулирования многих секторов социально-экономической жизни страны.

Среди наиболее значимых критериев конкурентоспособности, которые снижают позиции Украины в общем рейтинге стран, следует выделить условия ведения бизнеса. Респонденты рейтинга особо выделяют коррупцию, проблемы доступа к финансированию, галопирующие темпы инфляции, нестабильность государственной политики и высокие ставки налогов как факторы, которые затрудняют ведение бизнеса в нашей стране. Кроме этого, «якорями», тянущими вниз результаты Украины в рейтинге ВЭФ, являются особенности функционирования институциональной среды (3,1 балла), макроэкономическая обстановка (годом ранее она оценивалась в 4,1 балла, в нынешнем – 3,1), развитие финансового рынка (падение значения по сравнению с предыдущим годом составило 0,3 балла и оценивается в 3,2 балла).

Анализируя конкурентоспособность регионов Украины, следует обратиться к результатам исследований, которые проводил Фонд «Эффективное управление» по методике расчета Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Как известно, конкурентоспособность определяется по 12-ти составляющим:

- группа А. Базовые требования: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование
- группа В. Усилители эффективности: высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, уровень развития финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка;
- группа С. Факторы развития и инновационного потенциала: уровень развития бизнеса, инновации.

Имея данные по конкурентным преимуществам и барьерам развития каждого региона можно создать информационную базу для принятия стратегических решений, способствующих улучшению качества жизни в регионе и обеспечивающих правильный выбор наиболее оптимального места для ведения бизнеса.

В результате исследования, в 2013 году пятерка лидеров выглядела следующим образом: г. Киев, Харьковская, Одесская, Донецкая, Днепропетровская область. Пятерка аутсайдеров – Черниговская, Тернопольская, Житомирская, Херсонская и Кировоградская области [2].

В 2015 году позиции регионов в рейтинге несколько изменились, о чем свидетельствовали исследования в этой области, инициированные Министерством регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины. Был составлен

первый рейтинг оценки социально-экономического развития регионов, который базировался на информации министерств, центральных органов исполнительной власти, областных и Киевской городской государственных администраций. Оценка включала данные по 26 показателям в 6 направлениях. По ее результатам, в 2015 году высокие показатели социально-экономического развития отмечали у г. Киева, Днепропетровской, Киевской, Харьковской и Винницкой областей. Значительное отставание в рейтинге было отмечено у Черниговской, Житомирской, Тернопольской, Донецкой и Луганской областей [3].

Анализ конкурентных преимуществ регионов-лидеров рейтинга позволяет выделить наиболее значащие, среди которых: развитая инфраструктура регионов, современная и эффективная система высшего образования, технологическая инновационность, высокий уровень развития бизнеса. Именно отмеченные показатели налицо у г. Киева и Днепропетровской области. Киев значительно опережает остальные 24 региона Украины, лидируя по трем показателям из двенадцати: инфраструктура, технологическая готовность, размер рынка. Сравнивая оценку лидера украинских регионов с другими странами, можно отметить, что в рейтинге 148 стран наша столица занимает 51 место и находится на уровне таких государств как Латвия, Казахстан и Италия [4].

Традиционно проблемными для столицы остаются такие категории рейтинга, как уровень развития институций и финансового рынка. Нестабильность государственной политики впервые вышла на первое место среди наиболее проблемных факторов для ведения бизнеса, опередив коррупцию и налоговую политику.

Для Днепропетровской области конкурентными преимуществами являются уровень развития бизнеса, инновации, размер рынка и диверсификация промышленности. По-прежнему область проигрывает другим регионам по уровню функционирования здравоохранительной системы и начального образования. Наиболее проблематичными факторами для ведения бизнеса в области является нестабильность государственной политики, налоговая политика и коррупция.

Проанализировав ситуацию, сложившуюся в регионах, можно утверждать, что одной из главных проблем для ведения бизнеса является коррупция, нестабильная государственная и налоговая политика. Кроме того, существенно отстают социокультурная и гуманитарная сфера, а также развитие инфраструктуры. В перспективе главной точкой роста, на наш взгляд, может стать именно институциональная среда, реформирование которой – одно из важнейших требований общества к действующей власти. Создание, в первую очередь, ответственного социально-правового государства, позволит решить первоочередные проблемы регионов, которые обнажает оценка конкурентоспособности.

Список используемой литературы

1 The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Electronic resource]. – 2016. – URL: <http://www3.weforum.org> (data of reference: 12.01.2016).

2 Оцінка конкурентоспроможності регіонів України [Електронний ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.feg.org.ua> (дата обращения: 29.12.2015).

3 Мониторинг социально-экономического развития регионов за январь-сентябрь 2015 г. (Рейтинговая оценка) [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.112.ua> (дата обращения: 29.12.2015).

4 Forbes Украина [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.forbes.ua> (дата обращения: 29.12.2015).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

К. А. АВЕТИСЯН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИКА РАСЧЁТА ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

В настоящее время, несмотря на рост интереса к вопросам обеспечения экономической безопасности зарубежных и отечественных ученых, в экономической науке до сих пор не разработана единая методика интегральной оценки экономической безопасности, которая позволила бы не только оценивать экономическую безопасность региона в различных сферах экономики, но и определять совокупность факторов, оказывающих дестабилизирующее воздействие на его экономику.

Основываясь на критическом изучении методик отечественных и зарубежных ученых по данной проблематике, в статье предложен комплексный подход к определению показателей экономической безопасности региона в инновационно-инвестиционной сфере, который, должен учитывать следующие направления, охватывающие наиболее важные сферы экономики региона: проекция «Экономическое развитие региона», проекция «Инвестиционное развитие», проекция «Инновационное развитие» (таблица 1) [1, с. 136].

Таблица 1 – Индикаторы экономической безопасности региона
в инновационно-инвестиционной сфере

Название индикатора	Пороговое значение
Проекция «Экономическое развитие региона»	
ВРП на душу населения, в % от среднего по стране	$\geq 100,0$
Темп роста ВРП к предыдущему году (в соп. ценах, в %)	$\geq 105,0$
ИФО промышленности, % к предыдущему году	$\geq 105,0$
ИФО продукции сельского хозяйства, % к предыдущему году	$\geq 105,0$
Сальдо внешнеторгового баланса, % к ВРП	≥ -4 и ≤ 8
Проекция «Инвестиционное развитие»	
Инвестиции в основной капитал, % к ВРП	≥ 25
Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал, %	≥ 20
Степень износа основных фондов промышленных предприятий, %	≤ 60
Коэффициент обновления основных средств, %	≥ 5
Соотношение коэффициента обновления и коэффициента выбытия основных средств, раз	3:1
Проекция «Инновационное развитие»	
Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %	≥ 20
Численность занятых научными исследованиями и разработками в % к численности занятых в экономике	≥ 1
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВРП	≥ 1
Интенсивность затрат на технологические инновации (отношение затрат на технологические инновации к объему выпущенной продукции), %	$\geq 3,2$
Доля новых видов продукции в общем объеме промышленной продукции, %	≥ 6

Примечание: собственная разработка автора.

Пороговые значения вышеперечисленных показателей установлены исходя из социально-экономического развития умеренно-развивающихся регионов, развитости отраслей промышленного сектора, производственной и социальной инфраструктуры.

Предлагается следующий порядок расчета интегрального показателя для оценки экономической безопасности региона в инновационно-инвестиционной сфере:

1 Подбор и научное обоснование показателей и их пороговых значений для оценки экономической безопасности региона в инновационно-инвестиционной сфере. Интегральный показатель для оценки экономической безопасности региона предлагается оценить по показателям и их пороговым значениям, помещенным в таблице 1.

2 Научное обоснование и расчет интегрального показателя количественной оценки экономической безопасности региона методом «свертки» частных показателей в интегральный.

Уровень значимости для каждого частного показателя в отдельности предлагается определить как соотношение фактических и пороговых значений показателей. Данный прием позволяет перейти к единой безразмерной величине, что очень важно для системы предлагаемых показателей, имеющих разные единицы измерения, и провести нормирование относительно порогового значения, которое принимается за единицу.

Далее рассчитывается интегральный показатель по каждой проекции отдельно. Для объединения частных нормированных данных в единый интегральный показатель методом «свертки» будем использовать формулу простой средней арифметической, применение которой предполагает, что все ключевые показатели взаимозаменяемы и снижение значения одного из нормированных показателей полностью компенсируется в интегральной оценке другим положительным изменением значения нормированного показателя.

3 Оценка экономической безопасности региона в инновационно-инвестиционной сфере. Для оценки экономической безопасности региона в таблице 2 предлагаются следующие уровни экономической безопасности и соответствующие им значения интегрального показателя [2, с. 448].

Таблица 2 – Уровни оценки экономической безопасности региона

Уровень экономической безопасности региона	Критериальные границы интегрального показателя
Высокий	1,05 и выше
Нормальный	1,00-1,04
Низкий (предкризисный)	0,70-0,99
Кризисный	0,5-0,69
Критический	0,49 и ниже

В настоящее время подобный подход является достаточно прогрессивным, а использование данной методики – это один из немногочисленных приемов, дающих объективную количественную и качественную оценку состояния экономической безопасности региона, при этом учитывается его специфика как региона, имеющего определенную экономическую направленность.

Список используемой литературы

1 Новикова, И. В. Индикаторы экономической безопасности региона / И. В. Новикова, Н. И. Красников // Экономика. – 2010. – №4. – С. 132-138.

2 Хаджалова, Х. М. Анализ и оценка экономической безопасности регионов Северо-Кавказского федерального округа / Х. М. Хаджалова // Российское предпринимательство. – 2015. – № 3 (273). – С. 441-452.

Г. В. БАБАСКИН

(г. Курск, Курская академия государственной и муниципальной службы)

Науч. рук. **В. В. Зотов,**

д-р социол. наук, проф.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПУБЛИЧНОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ ДОРОГ

Подведомственность – это определение объектов, на которые распространяется властные полномочия органа исполнительной власти, в данном случае Дорожного управления Курской области. Под подведомственными организациями будем понимать организации, созданные органами власти для выполнения определенных работ (оказания услуг), проведения мероприятий в той же сфере, что и сам орган (социальная сфера, образование, строительство, экология и др.). При этом выделяются следующие типы: казенное, бюджетное и автономное учреждения, а также государственное унитарное или казенное предприятие. Особенностью государственных подведомственных организаций в сфере строительства и эксплуатации дорог является наличие как коммерческих (областных государственных унитарных предприятий), так и некоммерческих организаций (областных казенных учреждений), деятельность которых является в общем случае взаимодополняющей.

Проблема контроля качества и эффективности деятельности подведомственных организаций в сферы строительства и эксплуатации дорог в силу социальной значимости и различия в формах правовой организации представляется крайне актуальной. Один из механизмов контроля – публичность и открытость деятельности организаций, что обеспечивается путем размещения информации на специально созданном официальном сайте организации в сети Интернет.

Оценка деятельности организаций, подведомственных органу исполнительной власти, с позиций публичности и результативности, трактуется как способность реализовать в рамках государственного управления публично заявленные (или запланированные) цели и ценности.

В этом случае публичный контроль эффективности работы организаций в сферы строительства и эксплуатации дорог должен включить следующие основные этапы:

- обеспечение открытости и доступности информации о деятельности подведомственных организаций;
- выявление общественного мнения о качестве и эффективности их работы;
- подготовка предложений по повышению качества и эффективности подведомственных организаций и их реализация;
- учет общественного мнения о качестве и эффективности работы подведомственных организаций и рейтингов их деятельности при оценке эффективности деятельности руководителей и работников данных организаций.

В целях обеспечения доступности и открытости информации о деятельности подведомственных организаций в сферы строительства и эксплуатации дорог устанавливается зона ответственности органа исполнительной власти, подведомственной организации и общественных структур.

Органы исполнительной власти, выступающие в роли учредителя, осуществляют контроль за выполнением подведомственными организациями установленных законодательством требований об обеспечении открытости и доступности информации, в том числе следующие сведения:

- общая информация об подведомственной организации;

- информация о государственном задании на оказание услуг, выполнения работ, о государственных контрактах и их исполнении, а также сведения о нормативных правовых актах, устанавливающих цены (тарифы) на услуги, либо порядок их установления;
- сведения о проведенных контрольных мероприятиях и их результатах.

Подведомственные организации должны обеспечивать с учетом требований законодательства о защите государственной тайны открытость и доступность сведений, в объеме и в порядке, установленном законодательством, а также своевременное их обновление. В том числе они предоставляют

- план финансово-хозяйственной деятельности;
- отчет руководителя;
- бухгалтерская отчетность;
- аудиторские заключения;
- расчет вознаграждения руководителя;
- справка об участии в коммерческих и некоммерческих организациях.

В целях выявления общественного мнения о качестве и эффективности работы подведомственных учреждений органы исполнительной власти, выступающие в роли учредителя, должны осуществлять мониторинг результатов независимой оценки качества и эффективности работы подведомственных организаций и рейтингов их деятельности, в том числе сформированных общественными организациями, профессиональными сообществами, независимыми экспертами. Так же в их компетенции находится образование общественных советов, которые способствуют реализации механизмов публичного контроля. Их главными задачами в отношении подведомственных организаций является:

- определение критериев качества и эффективности работы;
- определение методики учета общественного мнения о качестве и эффективности работы;
- установление порядка оценки качества и эффективности работы на основании определенных ими критериев эффективности работы;
- организация работы по выявлению общественного и экспертного мнения о качестве и эффективности деятельности и формированию рейтингов их деятельности;
- обобщение и анализ результатов общественного и экспертного мнения о качестве и эффективности работы подведомственных организаций, в том числе с учетом рейтингов их деятельности, сформированных независимыми экспертами;
- направление учредителю информацию о результатах оценки качества и эффективности деятельности подведомственных учреждений; предложения об улучшении качества и эффективности деятельности подведомственных учреждений, а также об организации доступности и открытости информации о их деятельности.

В целях улучшения качества работы подведомственных организаций органы, осуществляющие функции и полномочия учредителя, с учетом мониторинга результатов независимой оценки качества работы подведомственных организаций и рейтингов их деятельности осуществляют разработку предложений об улучшении работы подведомственных организаций, а также контролируют выполнение плана мероприятий по улучшению их работы.

Подведомственные организации осуществляют рассмотрение предложений об улучшении качества их работы, подготовленных учредителем с участием общественного совета, а также утверждают по согласованию с учредителем, планы мероприятий, размещают данные планы мероприятий на своих официальных сайтах в сети Интернет и обеспечивают их выполнение.

Таким образом, создаётся система публичного контроля качества и эффективности деятельности подведомственных организаций в сферы строительства и эксплуатации дорог.

А. В. БАДЕХА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Постепенный рост отрицательного торгового сальдо, увеличение государственного долга и снижение золотовалютных резервов обуславливают необходимость импортозамещения в Республике Беларусь. Импортозамещение – уменьшение или прекращение импортных поставок товаров посредством роста отечественного производства данной продукции или ее аналогов. Таким образом, государство реализует протекционистскую экономическую стратегию, предполагающую защиту отечественных производителей путем замещения импортных товаров на отечественные.

В результате политики импортозамещения должна возникнуть возможность проведения активной экспортной политики, как на уровне государства, так и на уровне отдельного региона, обеспеченной поддержкой экономической дипломатии, внутренними институциональными мерами и комплексным тарифным, налоговым и валютным механизмом. При этом предпринимаемые меры не должны привести к снижению качества и конкурентоспособности отечественной продукции в сравнении с зарубежными аналогами. Одновременно государство должно стимулировать внутренний спрос на отечественную продукцию, переориентировать его на товары-заменители, если по некоторым видам продукции имеется недостаток производства.

Страны СНГ являются важнейшими стратегическими партнерами Республики Беларусь. Создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС) формирует колоссальный рынок с более чем 165 млн. потребителей, унифицированным законодательством, свободным передвижением капиталов, услуг и рабочей силы. Страны-участницы будут переходить на современные техрегламенты. Согласованная научно-техническая политика позволяет им избежать технологических разрывов. Для этого необходима модернизация и увеличение мощностей перерабатывающих производств, а также повсеместное внедрение системы менеджмента качества, соответствующей требованиям иностранных потребителей [1].

Результатом импортозамещения станет обеспечение безопасности страны и её регионов, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, создание новых рабочих мест, диверсификация внутреннего производства и экспорта. Гомельской области в январе-июне 2015 г. было произведено импортозамещающей продукции на сумму 278 млн. долл. США, что составило 118,3 % к уровню соответствующего периода прошлого года. Основными направлениями работы по импортозамещению являются химическое, металлургическое производство, освоение выпуска новых видов сельскохозяйственной техники, средств малой механизации и мототехники, продуктов питания. Было налажено производство новых моделей компрессорных установок, малоинерционных энергоэффективных алюминиевых и биметаллических отопительных радиаторов, скутеров, биоразлагаемой посуды и упаковки и ряда других товаров.

В числе предприятий коммунальной собственности Гомельской области, внесших наибольший вклад в реализацию Региональной программы импортозамещения, выделяется ОАО «Гомельагрокомплект», которое выпускает доильные установки и установки для охлаждения молока. Серийное производство установок для охлаждения молока оснащено самым современным технологическим оборудованием. Технология производства и конструкторские разработки позволяют производить установки для охлаждения молока в замкнутом цикле (от раскроя металла до изготовления систем

управления охлаждением и мойкой цистерны). Здесь производится даже самый технически сложный элемент танка-охладителя – это теплообменник-испаритель.

Параллельно в области ведется работа по снижению удельного веса импортного сырья, материалов и комплектующих в продукции, производимой коммунальными предприятиями Гомельской области. По итогам первого полугодия 2015 года его доля в общем объеме выпущенной продукции составила 6,7 %, что ниже уровня аналогичного периода прошлого года на 1,2 п. п. Рост экспорта товаров предприятий Гомельской области в январе-июне 2015 года составил 69,3 % при прогнозном показателе 107 % [2].

Для выполнения задач импортозамещения традиционно используются:

- тарифные и нетарифные барьеры для защиты отечественного производителя;
- предоставление ссуд и займов из государственного бюджета, гарантий Правительства Республики Беларусь;
- льготное кредитование;
- привлечение средств инвестиционных фондов.

В современных условиях любое производство, как правило, не является уникальным, и каждый товар имеет определенный аналог. Поэтому потребитель в условиях стирания таможенных границ имеет возможность выбора.

Эффективное проведение импортозамещающей политики в сфере товарного производства должно основываться на следующих подходах:

- стратегии наращивания – механизме, ориентированном на долгосрочную перспективу и предполагающем постепенное наращивание объемов выпуска новой продукции преимущественно на основе отечественного научно-технического и производственно-технологического потенциала;
- стратегии заимствования – освоении на начальном этапе производства товаров, производившихся ранее в технологически развитых странах, а в дальнейшем при развитии собственного научно-технического и промышленного потенциала ее совершенствовании и переходе к полному циклу производства;
- стратегии переноса – преимущественном использовании зарубежного научно-технического и производственно-технологического потенциала для организации производства новой продукции путем закупки лицензий на высокоэффективные высокие технологии.

В рамках импортозамещающей политики необходимо решить такие задачи, как:

- приведение критериев включения проекта в государственную программу импортозамещения в соответствие с требованиями ВТО, т. е. обеспечение большей нейтральности объективности, а также эффективности предлагаемых проектов с учетом полных затрат;
- переориентация выделения государственных средств с прямого финансирования производств на финансирование НИОКР;
- активное привлечение инвестиций, в том числе и иностранных, для внедрения инноваций, проведения технического перевооружения производства и технологической модернизации;
- освоение производств наукоемкой продукции [3].

Список используемой литературы

1 Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы./ Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – 2016. – URL: www.pravo.by (дата обращения: 16.01.2016).

2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный стат. ком-т Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 18.01.2016).

3 Импорт заменят инновации [Электронный ресурс] / Экономика Беларуси. – 2016. – URL: <http://belarus-economy.by> (дата обращения: 18.01.2016).

В. И. БАШИЛОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В УЗОВСКОМ СЕЛЬСКОМ ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ КОМИТЕТЕ БУДА-КОШЕЛЁВСКОГО РАЙОНА

С развитием технологического прогресса постоянно возрастает антропогенная нагрузка на окружающую среду. Растут города, строятся новые фабрики и заводы, появляются новые производства, которые загрязняют атмосферу, поверхностные и грунтовые воды, почвы и т.д. Появляются большое количество отходов, прежде всего это пластмассы, стекло, резина, текстиль. Все вышеназванные причины оказывают негативное влияние на окружающую среду, а также на здоровье и безопасность жизнедеятельности населения. В связи с этим в каждом регионе и районе, в том числе и в Буда-Кошелёвском районе уделяется большое внимание работе с отходами производства и потребления, мероприятиям по повышению экологической культуры населения.

Проведенное исследование позволило отметить, что планируемое количество образования отходов производства и потребления на 2015 год в Узовском сельсовете составило: древесных отходов строительства – 50,0 т (40 %); отходов бумаги и картона от канцелярской деятельности и делопроизводства – 0,04 т. (4 %); боя кирпича керамического – 10,0 т (7 %); отходов бетона – 20,0 т (14 %); отработанных свинцовых аккумуляторов неповреждённых с не слитым электролитом – 0,002 т. (1 %); отработанных люминесцентных трубок – 0,0048 т (3 %); смешанных отходов строительства, сноса зданий и сооружений – 20,0 т (14 %); изношенных шин с металлокордом – 0,0043 т (2 %); отходов производства, подобных отходам жизнедеятельности населения – 0,4 т (5 %); растительных отходов от уборки территорий садов, парков, скверов, кладбищ и иных озеленённых территорий – 12,0 т (10 %). Общее планируемое количество образования отходов на 2015 год составило 112,451 т

Исходя из полученных данных, можно отметить, что в Узовском сельсовете первое место приходится на образование древесных отходов строительства (40 %); второе – на отходы бетона (14 %); третье – на образование смешанных отходов строительства, сноса зданий и сооружений (14 %); четвертое – на образование растительных отходов в результате уборки территорий садов, парков, скверов, кладбищ и иных озеленённых территорий (10 %). Образование остальных видов отходов занимает незначительный удельный вес в структуре отходов.

С целью сокращения объема или полной ликвидации отходов производства и потребления в Узовском сельском исполнительном комитете их используют, обезвреживают, подвергают захоронению.

В перспективе во избежание возникновения несанкционированных свалок Узовскому сельсовету, необходимо: использовать более серьезные штрафные санкции для лиц их устраивавших, а также ужесточать размеры штрафов для лиц, устраивавших свалки во второй и последующие разы; осуществлять отдельный сбор отходов, а также использовать отходы в качестве вторичного сырья, рационально определять места размещения отходов; рационально организовать сбор, перевозку, хранение и обезвреживание коммунальных отходов; вводить запреты на захоронение отходов, не прошедших сортировку, а также отходов, которые могут быть использованы в качестве вторичного сырья; обеспечить благоприятные условия для внедрения ресурсосберегающих, малоотходных и безотходных технологий и т.д. Узовский сельсовет может получать дополнительные доходы от сдачи отходов производства и потребления в соответствующие

организации и использовать эти средства на мероприятия по благоустройству и наведению порядка на земле, развитию экологической культуры населения.

Так, 1 т лома свинцовых аккумуляторов неповреждённых с не слитым электролитом стоит 14,114 млн. руб. [1], 1 отработанная люминесцентная трубка – 0,0079 млн. руб. [2], 1 тонна отходов бумаги и картона от канцелярской деятельности и делопроизводства – 0,0015 млн. руб. [3].

Таким образом, по итогам расчётов было получено, что Узовский сельсовет мог бы получить 0,028 млн. руб. за отходы свинцовых аккумуляторов отработанных неповреждённых с не слитым электролитом; 0,119 млн. руб. за отходы отработанных люминесцентных трубок; 0,00006 млн. руб. за отходы бумаги и картона от канцелярской деятельности и делопроизводства. Общий эффект от сдачи отходов производства и потребления Узовского сельсовета мог бы составить 0,14706 млн. руб. только за один год.

Одним из приоритетных направлений по повышению экологической культуры населения является необходимость создания интернет-ресурса официального сайта Узовского сельсовета, где будет размещаться актуальная экологическая информация.

В настоящее время на территории Узовского сельского совета расположено около 40 предприятий и организаций. В каждом из них нужно вывесить примерно по 4 агитационных плакатов на экологические темы в наиболее людных местах. Стоимость создания официального сайта на ataka.by, составляет 1,499 млн. руб. При этом предоставляется рассрочка без переплат на 2 месяца. А печать одного цветного плаката формата А2 на ingra.by, стоит 0,0159 млн. руб.

Таким образом, по итогам расчётов было получено, что стоимость создания официального сайта составляет 1,499 млн. руб., а стоимость печати плакатов для всех 40 предприятий – 2,544 млн. руб., что на 1,045 млн. руб. больше. Следует отметить, что если создать официальный сайт своими силами, можно вообще избежать затрат, а также то, что плакаты, особенно вывешенные на открытом воздухе, надо обновлять 3 раза в год, что утраивает выше названную сумму до 7,632 млн. руб. только за один год!

Исходя из вышеизложенного, следует, что создание официального сайта является неизбежным направлением для Узовского сельского совета, реализацию которого необходимо возложить на управляющего делами, прописать в его должностной инструкции обязанности по обновлению экологической информации на сайте и информационных стендах, а контролирующую функцию непосредственно закрепить за председателем. Создание и функционирование официального сайта позволит сэкономить немалые денежные средства. Сайт будет посещать много молодёжи, тем самым повышать свою экологическую культуру. На нём необходимо размещать информацию на экологические темы, а именно: нормативно-правовую базу в экологической сфере; экологические агитационные плакаты; информацию о проведении субботников, санитарных дней; перечни пустующих домов, промышленных зданий, участков под застройку с целью привлечения собственников; информацию и контактные данные организаций, осуществляющих приём твёрдых бытовых отходов (отработанных люминесцентных трубок, ртутных термометров, автомобильных аккумуляторов, металлолома и т.д.).

Список используемой литературы

1 Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: www.bvm.by (дата обращения: 18.11.2015).

2 Сотников, И. И. Утилизация люминесцентных и энергосберегающих ламп / И. И. Сотников [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: www.marina-gorka.all.biz (дата обращения: 18.12.2015).

3 Аниськова, А.О. Организация покупки макулатуры в Минске и Гомеле / А.О. Аниськова [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: www.1000kg.by (дата обращения: 21.12.2015).

М. К. БЕЛОВ, АСКАРИ ХОССЕЙН

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов,**

д-р экон. наук, проф.

О МЕТОДИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ГОРОДСКИХ ЛЕСОВ

С возрастанием социального значения городских лесов актуализируется их экономическая оценка, особенно, в аспекте интересов формирования инструментария устойчивого природопользования.

Рассматривая концептуальные положения экономической оценки городских лесов, следует обратить особое внимание на выполнение городскими лесами социально-экологических и рекреационных функций. Основой их оценки является альтернативная стоимость природных ресурсов, учитывающая новые тенденции природопользования, в том числе удовлетворение социальных потребностей средообразующего и рекреационного содержания.

Согласно лесному законодательству Республики Беларусь городские леса входят в состав санитарно-гигиенических и оздоровительных лесов. Важно подчеркнуть, что городские леса – это земли лесного фонда, а следовательно, на эти территории распространяются общие положения оценки лесных земель. Структуризация полезных функций городских лесов представлена на рисунке 1.

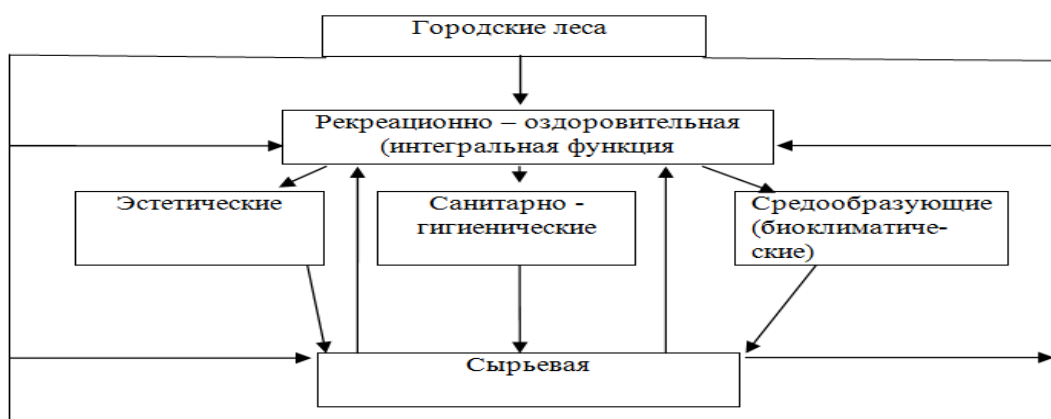


Рисунок 1 – Структуризация полезных функций городских лесов

Как видно из представленной схемы структурную характеристику городских лесов определяет рекреационно-оздоровительная функция, альтернативным выражением которой выступает сырьевая функция.

Разработанная методика экономической оценки городских лесов в своей теоретической основе базируется на концепции альтернативной стоимости рекреационных функций и стоимостной оценке их полезности [1].

Методический подход к экономической оценке городских лесов выражает формула (1):

$$O_{г.л.} = P_{ф} \times K_{н} \times T_{п} + Ц_{р} + C_{б} + Ц_{ср}, \quad (1)$$

где $O_{г.л.}$ – экономическая оценка городских лесов;

$P_{ф}$ – продуктивность насаждений (фактическая), m^3 ;

K_n – коэффициент потерь продуктивности насаждений, связанных с выполнением ими рекреационных функций, принимается согласно исследованиям профессора Л.Н. Рожкова, равным 0,3;

T_n – приведенная таксовая стоимость насаждений в возрасте n ;

C_p – стоимостное выражение ценности (полезности) рекреационных функций;

C_6 – стоимость благоустройства рекреационной территории с учётом её эстетической ценности;

C_{cp} – стоимостное выражение ценности (полезности) средообразующих функций.

Апробация данной формулы осуществлена на примере лесов Минского леспаркхоза. Проведенные расчёты свидетельствуют об определяющей роли стоимости рекреационных услуг леса в общей величине экономической оценке городских лесов. Если общая экономическая оценка городских лесов составляет на 1 га 2 447 млн. долл. США, то рекреационная полезность – 2 097 млн. долл. США, то есть 85 % от всей ценности.

Достоверность данного минимально возможного уровня оценки городских лесов подтверждает диапазон стоимостей городских земель с одинаковым близким видом функционального использования земли [2]. В частности стоимость земли рекреационной зоны города Минска колеблется в пределах 8 – 70 тыс. долл. США/га.

Сравнительная ценность (в денежном выражении) городской земли с учётом её инфраструктуры социального значения и т.п. будет выше, чем стоимость земель лесного фонда и городских лесов. В свою очередь, стоимость городских лесов выше стоимости лесов эксплуатационного значения, что важно учитывать в системе устойчивого природопользования.

Список используемой литературы

1 Неверов, А.В. Критерий и показатели экономической эффективности использования древесного сырья / А.В. Неверов, В.П. Баранчик // Труды БГТУ. Сер. VII. Вып. XIV, Экономика и управление. – 2006. – С. 140-142.

2 Лукашук, Н.А. Учет зарубежного опыта в решении проблемы оптимизации отраслевой структуры лесопромышленного комплекса Беларуси / Н.А. Лукашук // Экономика природопользования для устойчивого развития: теория и практика: материалы международной научно-практической конференции, 21–22 нояб. 2006 г. / Белорус. госуд. эконом. ун-т; редкол. В.Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2006. – С. 45–46.

А. Ю. БЕРДИН, А. В. КРАВЧЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого)

Науч. рук. **Р. А. Лизакова,**

канд. экон. наук, доц.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ВЫХОДА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ СБЫТА

Несомненно, самостоятельный выход на внешние рынки и использование прямых продаж теоретически является оптимальной формой ведения бизнеса. Так вся потенциальная прибыль остается в распоряжении предприятия и составляет 100 % от дельты между рыночной ценой и себестоимостью производителя, предприятие в полной мере контролирует весь процесс и не рискует быть введенным в заблуждение торговыми посредниками. Производитель будет самостоятельно управлять собственной клиент-

ской базой, полностью нивелируются риски недобросовестного ведения бизнеса со стороны посреднических организаций, предприятие будет самостоятельно контролировать все финансовые потоки и прочие взаимоотношения с клиентами [1, с. 18].

Но в тоже время, к сожалению, в современных экономических условиях прямые продажи сопряжены для промышленных предприятий с рядом проблем. Это наличие информационных барьеров, недоступность распределительных каналов, отсутствие опыта работы, финансовые риски, низкая деловая репутация и пр. [2, с. 27]. При этом самые большие сложности возникают при работе посредством осуществления прямых поставок на зарубежные рынки, особенно где имеются этнические и языковые различия. Языковой барьер является первичной и одной из основных сложностей при организации прямых продаж.

Помимо высококвалифицированных специалистов со знанием иностранного языка, предприятию необходимо учитывать нюансы международного законодательства, торговые местные традиции, привлекать для консультаций и переводов сторонние организации, использовать высококвалифицированные и высокооплачиваемые кадры для работы на телефоне с целью поиска потенциальных и работы с реальными потребителями. Национальные особенности поведения (традиции культур и субкультур) также являются важнейшим фактором, т.к. различные регионы характеризуются дифференцированным подходом к ведению бизнеса.

Почти всегда предприятие испытывает недостаток информации о новых рыночных регионах. При этом многие отрасли являются закрытыми, и получить данные из открытых вторичных источников практически не представляется возможным. Таким образом, проработка потребительского массива изначально будет проводиться не эффективно. Неопределенная ценовая ситуация и незнание нюансов местного ценообразования обуславливают серьезные экономические потери при формировании коммерческих предложений или наоборот могут отпугнуть потенциальных клиентов из-за высоких цен.

При сложившейся специфике рынка прямые поставки могут быть изначально неэффективны, вследствие, отсутствия крупных и малого числа средних потребителей. Прочие же потребители не нуждаются в единовременных поставках больших партий продукции, например вагон или машина или при этом условии могут требовать низкие цены и отсрочку платежа. Сформированная местная логистическая система может быть направлена на организацию работы по принципу «точно в срок», когда производители практически не имеют собственных складов, а поставка материалов осуществляется с фиксированной оптимальной ритмичностью и характеризуется высочайшей степенью гибкости и адаптивности. Все вышеизложенное делает практику прямых поставок практически не рентабельной и не целесообразной, вследствие, высоких транспортных затрат и необходимости организации на территории данного региона одного или нескольких оптовых собственных складов.

Разумеется, имеются существенные отличия между различными товарными группами, так, например, панели для крупного домостроения, металлообрабатывающие станки и метизные изделия требуют различных подходов к распределению продукции и ценообразованию. Но набор маркетинговых инструментов для решения тактических и стратегических задач предприятия остается константой и во многом пересекается, меняя свою специфику и методы воздействия на коммерческую среду. Выход на новые рынки сопряжен помимо юридических моментов, с получением необходимых разрешительных сертификатов и свидетельств. Особенно строго в данном вопросе законодательство ЕС, которое требует проведение сертификационных испытаний в аттестованной лаборатории на территории ЕС, а в ряде случаев и подтверждающие акты о введении и использовании продукции на предприятиях ЕС, с наличием положительных заключений. Все это обуславливает необходимость присутствия контрагента

на целевом внешнем рынке, который бы представлял интересы предприятия и занимался бы испытаниями и получением разрешительных документов.

Необходимость осуществления личного контакта требуется не только для получения комплекса разрешительных документов, но главное для заключения долгосрочных договорных отношений с потенциальными партнерами. Первые лица предприятия не могут постоянно находиться в командировках и устанавливать данные контакты, но даже при таком условии необходимы квалифицированные переводчики и просто организация серии целевых командировок. В любом случае данные визиты будут носить эпизодический характер, а вопросы в ходе коммерческой деятельности возникают постоянно. Но, если личные переговоры можно провести посредством современных средств связи даже по медиа-мосту, то решение вопросов, связанных с предоставлением и удовлетворением рекламаций, составлением коммерческих актов, испытаниями, мониторингом внедрения и пр. дистанционно не решаемы.

Многие отрасли характеризуются высокой степенью замкнутости, что обусловлено ограниченным количеством устоявшихся на рынке контрагентов. Вход на данные рынки сопряжен с огромным количеством барьеров. Таким образом, реализация продукции посредством прямых поставок сопряжена с множеством негативных факторов, которые могут отрицательно, а иногда и фатально сказаться на деятельности предприятия. Все это обуславливает дифференцированный подход к распределительной политике предприятий.

Поэтому отечественным производителям необходимо активнее развивать свои распределительные усилия не только собственными усилиями или посредством учреждения собственных торговых домов и представительств, но и более широко использовать возможности потенциальных дилеров и дистрибьюторов, а также дифференцировать сбытовые каналы за счет привлечения комиссионеров, консигнаторов, торговых агентов и факторинговых компаний.

Список используемой литературы

1 Бердин А.Ю. Организация товаропроводящих сетей предприятия как базовая составляющая стратегического планирования маркетинга / А.Ю. Бердин // Потребительская кооперация. – 2010. – №2. – С. 17-21.

2 Глубокий, С.В. Товаропроводящая сеть предприятия: эффективные решения по организации, маркетингу и менеджменту / С.В. Глубокий. – Минск: Издательство Гревцова, 2008. – 376 с.

Я. А. БОГДАН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

СИСТЕМА ДОПЛАТ И НАДБАВОК В ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ РАЗВИТИЯ

В современных условиях одним из ключевых условий эффективности деятельности предприятия является развитие и рациональное использование трудовых ресурсов предприятия. Идея современного управления персоналом, реорганизация системы стимулирования на предприятиях будоражит умы специалистов длительное время.

Повышение роста производительности труда, эффективности производства, улучшение качества продукции возможны только в результате заинтересованности труда работников. Предприятия смогут выжить, только овладев в полной мере механизмом стимулирования высокоэффективного труда. Основное место в системе стимулирования играет оплата труда. Следует обратить особое внимание на оценку труда. Если

труд оценен в полной мере, то распределение заработной платы сводится к простому арифметическому действию. Важный момент, который должен решать любой руководитель – мотивация труда. Если на предприятиях нашей страны будут использоваться методы для заинтересованности и эффективности труда, то и участие работника в жизни предприятия будет гораздо выше [1, с. 263].

При анализе организации заработной платы особое значение имеет деление заработной платы на постоянную и переменную части, различающиеся элементами, составляющими эти части. Переменная часть заработной платы включает такие элементы, как доплаты и надбавки. По своей природе они близки именно к этой части заработной платы, но по периодичности выплат незначительно отличаются от должностного оклада или тарифной ставки. Каждый элемент заработной платы выполняет свои функции. Доплаты и надбавки связаны, как правило, с особыми условиями работы. Они носят стабильный характер и персонализированы, т. е. установлены для конкретного человека. Хотелось бы отметить, что материальное стимулирование, на сегодняшний день, является наиболее эффективным. Важную роль в материальном стимулировании труда играют доплаты, надбавки к заработной плате. Поэтому изучение системы доплат и надбавок на предприятии является не просто важным, но и актуальным.

Доплаты и надбавки стимулирующего характера имеют своей целью не допустить снижения производительности труда в организации, а компенсационные выплаты – возместить работнику расходы, понесенные в связи с выполнением трудовых обязанностей либо вызванные переездом в другую местность. Центральное место занимает вопрос об использовании стимулирующих доплат и надбавок в соответствии с их функциональным назначением. Степень централизованного регулирования надбавок, исходя из их экономической природы, должна быть большей, чем доплат, призванных отражать меняющиеся условия трудового процесса и организации производства. В этой связи гарантированный уровень надбавок целесообразно устанавливать законодательно, а доплаты могут регламентироваться в коллективно-договорных процессах.

Все действующие в настоящее время доплаты и надбавки можно условно классифицировать по двум укрупненным группам.

В первую укрупненную группу входят доплаты и надбавки компенсирующего характера, не имеющие ограничений по сферам трудовой деятельности, применяемые в коммерческих организациях в обязательном порядке и регулируемые соответствующими статьями Трудового кодекса Республики Беларусь. Это следующие доплаты и надбавки: за работу в выходные и праздничные дни; за работу в сверхурочное время; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением продолжительности их рабочего дня; рабочим, выполняющим работы ниже присвоенного им тарифного разряда (разница между тарифной ставкой рабочего, исходя из присвоенного ему разряда, и ставкой по выполняемой работе); рабочим, в связи с отклонениями от нормальных условий исполнения работы.

Во вторую укрупненную группу входят доплаты и надбавки, применяемые в определенных сферах приложения труда, т.е. имеющие ограниченную сферу применения. Это ограничения разного характера. Одни, например, устанавливаются в целях компенсации дополнительной работы, не связанной непосредственно с основными трудовыми функциями работника (доплаты за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника, руководство бригадой и пр.) либо стимулируют повышение квалификации и уровня мастерства работников (надбавки за профессиональное мастерство, за высокие достижения в труде, выполнение особо важной (срочной) работы и пр.). Другие виды выплат охватывают сферу работ с неблагоприятными условиями труда (доплаты за работу с тяжелыми и вредными условиями труда, за работу в ночное время и пр.). Третьи связаны с особым характером выполняемой работы (отдаленность, сезонность, неопределенность объектов работы и пр.) [2].

Основными направлениями развития системы доплат и надбавок в Республике Беларусь должны стать:

– установление зависимости надбавок и доплат от семейного положения и от количества детей в семьях сотрудников организации. Можно предложить следующий вариант такой зависимости: если сотрудник организации меняет семейное положение (женится или выходит замуж), то организация увеличивает его заработок на 15 % от тарифной ставки. А если в семье работника рождается второй ребенок, то надбавки к его зарплате будут расти: 2 ребенка – 10 %, 3 ребенка – 15 %, 4 ребенка – 20 % от тарифной ставки и при последующем рождении ребенка будет сохраняться 20 %;

– внедрения персональной надбавки как обязательной для всех предприятий.

Необходимость такой повышенной оплаты появляется обычно тогда, когда кто-то из работников показывает выдающиеся результаты и работодатель хочет «закрепить» такого человека в компании. Другим вариантом может быть наличие у сотрудника каких-то уникальных знаний и умений, некоторых ноу-хау в его работе. И именно они дают какое-то вполне ощутимое конкурентное преимущество бизнесу. Дополнительные надбавки и доплаты помогут сотруднику организации быть уверенным в «завтрашнем дне», что повлияет на производительность его труда.

Список используемой литературы

1 Егоршин, А.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие для вузов / А.П. Егоршин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА, 2008. – 464 с.

2 Трудовой кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь, 26 июля 1999 г., № 296-З: принят Палатой представителей 8 июня 1999 г.: одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г.: текст Кодекса по состоянию на 5 янв. 2013 г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 12.01.2015).

Е. Г. БОЛДУЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОЧИХ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Для всех предприятий потребность в рабочих имеет важное значение. Без нужных людей ни одно производство не сможет достичь поставленных целей. При этом производственный персонал должен быть сбалансирован как в качественном, так и в количественном отношении. Поэтому очень актуальной остается проблема рационального планирования потребности рабочих на предприятии. В Республике Беларусь планирование численности рабочих – это довольно сложный вид планирования, так как он требует учитывать профессиональные навыки и умения, уровень образования тех рабочих, которые необходимы предприятию. Только при правильной организации учета результатов труда рабочих можно достичь высокой производительности труда и высокого качества продукции, а вследствие этого повышение конкурентоспособности предприятия.

Планирование рабочих определяется как целенаправленная научно обоснованная деятельность организации, имеющая целью предоставление рабочих мест в нужный момент времени и в необходимом количестве в соответствии со способностями, склонностями работников и предъявляемыми требованиями. Планирование потребности в рабочих – это система подбора квалифицированных кадров при использовании двух видов источников – внутренних (имеющихся в организации) и внешних (найденных или привлеченных). Эта система имеет целью обеспечить потребности организации в

необходимом количестве рабочих в определенное время [1, с. 18]. В качестве исходных данных для расчета плановой численности рабочих выступают норма численности по рабочим местам, норма времени, норма выработки, норма обслуживания.

Основными методами планирования численности рабочих на предприятии являются планирование по трудоемкости выпускаемой продукции, по нормам обслуживания, по нормам численности, по рабочим местам. Планирование численности по трудоемкости выпускаемой продукции осуществляется на основе трудоемкости изготовления продукции по каждой номенклатурной позиции, объема производства, коэффициента выполнения норм, планового полезного фонда рабочего времени одного рабочего. Так как плановая нормативная трудоемкость выпускаемой продукции – это суммарный показатель, он не учитывает изменение объемов производства в отдельные промежутки времени (месяцы, кварталы). Поэтому в отдельные периоды на предприятии может наблюдаться либо нехватка рабочих, либо их избыток.

Исходными данными для расчета плановой численности по нормам обслуживания являются количество агрегатов, которые необходимо обслужить, сменность работ, норма обслуживания.

При расчете плановой численности рабочих по норме численности за основу берется явочная численность рабочих в смену для выполнения определенного задания.

Методом расчета плановой потребности в рабочих по рабочим местам определяется численность рабочих, для которых не установлены ни нормы выработки, ни нормы обслуживания. Расчет производится на основании имеющихся рабочих мест.

Планирование численности основных рабочих осуществляется в два этапа. На первом этапе определяется потребность в численности основных рабочих, на втором в результате сравнения со списочной численностью устанавливается плановая численность основных производственных рабочих. Потребность в численности основных рабочих зависит от объема производства, норм времени и баланса рабочего времени одного основного рабочего [2, с. 52].

При планировании численности вспомогательных рабочих необходимо учитывать возможность ее сокращения в результате проведения дальнейшей механизации вспомогательных работ, улучшения организации производства и совмещения профессий. Численность вспомогательных рабочих должна быть минимальной, но в то же время достаточной для нормального функционирования производственного процесса предприятия. Степень влияния вспомогательных рабочих на основных рабочих может быть различной. В одних случаях для выполнения определенной работы основными рабочими практически отсутствуют моменты ожидания обслуживания, а в других случаях вспомогательные рабочие выполняют свои функции по требованию основных рабочих.

В Республике Беларусь наблюдается высокий уровень занятости и низкий уровень безработицы, поэтому на предприятиях наблюдается преобладание фактической численности над экономически обоснованной численностью. Это можно объяснить тем, что в нашей стране нормативно-правовой базой планирования потребности в трудовых ресурсах предусмотрен завышенный уровень численности работников. Поэтому важной задачей в настоящее время становится совершенствование теоретико-методологических основ планирования численности рабочих.

Рыночная система выдвигает новые требования к организации планирования потребности в рабочих на предприятии. Процесс планирования должен быть гибким, нацеленным на конечный результат деятельности предприятия. Основой гибкого планирования является гибкость по отношению к изменениям объема производства и номенклатуры выпускаемой продукции. Гибкость в планировании достигается на основе гибкой организации производственных процессов, а также гибкости в самом планировании. Достичь последнего можно следующими способами:

- допускать возможность корректировки, введя постоянный алгоритм контроля и корректировки по отклонениям;
- наличие степеней свободы при планировании за счёт оптимальной децентрализации, путём выделения центров планирования и формирования иерархической системы показателей плана;
- минимизация документооборота;
- применение информационных технологий в планировании;
- рациональный выбор и использование метода планирования.

Совершенствование системы планирования потребности в рабочих в современных условиях требует широкого применения экономико-математических методов, электронно-вычислительной техники, средств организационной техники. Использование их позволит ускорить сбор, обработку и анализ информации и найти оптимальные решения задач, связанных с планированием потребности в рабочих.

Список используемой литературы

- 1 Одегов, Ю.Г. Кадровая политика и кадровое планирование: учеб. / Ю.Г.иОдегов, М.Т. Лабаджян. – Москва: Юрайт, 2014. – 444 с.
- 2 Лущикова, А.П. Планирование на предприятии: учеб. пособие / А.П. Лущикова – Прокопьевск: КузГТУ, 2008. – 100 с.

Е. А. БОРЯБИНА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Одним из конкурентных преимуществ Республики Беларусь является высокий уровень лесистости и возможность использования лесных ресурсов и продуктов их переработки в развитии экспортного потенциала страны. Функционирование ЕАЭС, предусматривающее свободное перемещение товаров между странами-членами, создает предпосылки для реализации данных возможностей. Однако их эффективность будет зависеть как от применяемых технологий переработки древесины, так и обеспеченности стран транспортной инфраструктурой.

Транспортная инфраструктура – важнейшая составляющая хозяйственного освоения территорий, богатых ресурсами. Чем выше плотность железных и автомобильных дорог общего пользования, чем лучше развита сеть водных путей, тем короче расстояние вывозки по лесовозным дорогам, тем эффективнее используются ресурсы, тем выше их доходность. Опыт свидетельствует, что предельное расстояние вывозки по лесовозным дорогам составляет 30–50 км, свыше этих расстояний ресурсы становятся экономически недоступными.

Для реализации экспортных возможностей необходима развитая транспортная сеть, перевозка товаров должна всегда быть обеспечена либо морским, либо автомобильным, либо железнодорожным транспортом. При этом развитие самого транспорта требует развития возможностей для «хождения» этого транспорта: железнодорожный – сети железных дорог, воздушный – аэропортов, автомобильный – сети автомобильных дорог и т.д. Чем более развита данная структура, тем возможны большие объемы внешней торговли, тем ниже затраты, а следовательно, и цена товара. И в этом случае даже более высокая пошлина приведет к большей конкурентоспособности,

а, соответственно, беспошлинная торговля будет способствовать снижению цен и увеличению дохода с оборота [1, с. 63].

Поэтому для стран-членов ЕАЭС одной из главных задач, является обеспечение и развитие транспортной составляющей, как основы основ развития внешней торговли и эффективного использования природно-ресурсного потенциала.

По длине железнодорожных путей ЕАЭС занимает 2-е место в мире с показателем 106,6 тыс. км. По протяженности автомобильных дорог ЕАЭС занимает 7-е место в мире – 1 124,8 тыс. км. [2, с. 140].

Развитие транспортной инфраструктуры лесопромышленного комплекса Республики Беларусь обеспечивается рядом мероприятий, заложенных в Программе строительства лесохозяйственных дорог в лесах Республики Беларусь в 2011-2015 годах, а также «Программой транспортного освоения лесного фонда и строительства лесохозяйственных дорог в лесах Республики Беларусь на период до 2015 года» и др.

Россия, имея огромный потенциал для освоения лесных ресурсов, занимает лишь второе место по деревообрабатывающей промышленности среди стран ЕАЭС и в разы отстаёт от развитых лесопромышленных стран по уровню переработки древесины. Одна из основных проблем, сдерживающих развитие лесопромышленного комплекса России, – очень низкая обеспеченность транспортной инфраструктурой. Слабо развитая дорожно-транспортная инфраструктура лесопользования ограничивает возможности более полного освоения эксплуатационных лесов и снижает экономическую доступность лесных древесных ресурсов. Многолесные районы, как правило, отличаются низкой плотностью населения и, соответственно, не имеют развитой транспортной инфраструктуры (железных, автомобильных дорог). Но без такой инфраструктуры невозможно эффективно осваивать лесные ресурсы. Строительство дорог исключительно для целей лесного хозяйства (рубок ухода, выборочных рубок и пр.) экономически неоправданно, не окупается получаемыми при этом доходами. Плотность сети лесных дорог в Российской Федерации составляет всего 0,15 км на одну 100 га лесных земель, в Беларуси на сегодня – 0,3 км на 100 га.

Вследствие географических и природных особенностей Республика Армения, Республика Казахстан и Кыргызская Республика обладают незначительными собственными лесными ресурсами, что предопределило трудности развития лесопромышленного комплекса этих стран, а также их транспортной инфраструктуры. Лесная промышленность представлена в основном малыми и средними предприятиями, работающими в большей мере на привозном сырье. Малые предприятия не в состоянии обеспечить инфраструктуру лесопользования.

Вместе с тем Казахстан, используя свое выгодное географическое положение между обильной лесом Россией и странами Центральной Азии, КНР, Афганистаном, Ираном, испытывающими острый дефицит в продукции деревообработки, может стать важным интеграционно-производственным звеном в этом регионе. В условиях переориентации внешней торговли на Восток и возрастающего объема торговли с Китаем страны ЕАЭС будут служить перевалочным, транзитным пунктом.

В этой связи проблемой в развитии транспортной инфраструктуры является создание единого логистического пространства. Именно на это нацелено формирование железными дорогами Беларуси, Казахстана и России объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК). В соответствии с концепцией и бизнес-планом создания ОТЛК к 2020 г. доходы от использования инфраструктуры составят 1,6 млрд. долл. США, кумулятивный вклад в ВВП трех стран – 11,1 млрд. долл. США, появится более 43 тыс. новых рабочих мест, общий грузооборот превысит 4 млн. контейнеров [2, с. 135].

Сдерживают транзитные возможности ЕАЭС недостаточное качество объектов транспортной и логистической инфраструктуры, бюрократическая несогласованность

по сопровождению грузов, длительность таможенного оформления грузов автоперевозчиков на границе и в силу этого длинные очереди.

В настоящее время проекты по модернизации дорожной инфраструктуры начинает финансировать Евразийский банк развития. В рамках программы приграничного сотрудничества Россия – ЕС выделено 6,08 млн. евро для финансирования 80 % затрат на реконструкцию автодороги, ведущей к пункту пропуска «Светогорск» на российско-финской границе, испытывающей большие транспортные нагрузки.

Таким образом, учитывая опыт ЕС в будущем целесообразно полученные таможенные пошлины не делить между странами, а значительную их часть использовать на общие инфраструктурно-логистические проекты. Это можно сделать, направляя их на пополнение капитала Евразийского банка развития, что послужит дополнительной возможностью развития данного вида инфраструктуры. Деятельность государств-членов ЕАЭС должна быть направлена на развитие транспортной инфраструктуры для более эффективного развития лесопромышленного комплекса, гармонизацию таможенной инфраструктуры государств-членов, выработку согласованной политики применения элементов таможенной инфраструктуры странами-членами, а также создание единого логистического пространства.

Список используемой литературы

1 Якушева, Т.В. Экологический, экономический и социальный аспекты в развитии лесной транспортной инфраструктуры / Т.В. Якушева [и др.] // Труды БГТУ. Лесная и деревообрабатывающая промышленность. – 2014. – №2. – С.63-65.

2 Стародубцева, Е.Б. Проблемы и перспективы развития инфраструктуры ЕАЭС / Е.Б. Стародубцева // Экономические науки. – 2015. – № 10(131). – С. 139-142.

В. В. ВАСЬКОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ДИАГНОСТИКА И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ

В условиях рыночных отношений проблема оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления. Предприятиям следует не избегать риска, а уметь управлять им. Одно из главных правил финансово-хозяйственной деятельности предприятия гласит: не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня.

Внедрение процесса оценки риска в реальный сектор экономики представляет собой достаточно сложную задачу, но от ее решения зависит финансовая независимость предприятия, его ликвидность и устойчивость, а также успешное развитие и рост.

Финансовый риск – вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности. Важную роль в управлении финансовыми рисками промышленного предприятия играет выявление финансовых рисков и определение их уровня [1, с. 35].

Управление рисками в широком смысле представляет собой особый вид деятельности, направленное на снижение или полное устранение влияния его неблагоприятных последствий на результаты проводимых операций. На практике это предполагает поиск компромисса между выгодами уменьшения риска и необходимыми для этого

затратами, а также принятие решения о том, какие действия для этого следует реализовать (включая отказ от каких-либо действий)

Цель управления финансовыми рисками – снижение потерь, связанных с финансовыми рисками, до минимума. Потери, как правило, оцениваются в денежном выражении, оцениваются также шаги по их предотвращению. Финансовый менеджер должен уравновесить эти две оценки и спланировать, как лучше заключить сделку с позиции минимизации риска. На степень и величину риска реально воздействовать через финансовый механизм, что осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента, именуемых риск-менеджмент [2, с. 12].

Финансовые риски, играют наиболее существенную роль в общем «портфеле рисков» компании. Существенное возрастание влияния финансовых рисков компании на результаты хозяйственной деятельности вызвано нестабильностью внешней среды: экономическая ситуация в стране, появление новых инновационных финансовых инструментов, расширение сферы финансовых отношений, изменчивость конъюнктуры финансового рынка и ряд других факторов. Поэтому идентификация, оценка и отслеживание уровня финансовых рисков являются одной из актуальных задач в практической деятельности финансовых менеджеров.

В качестве исходной информации при оценке финансовых рисков используется бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчетный период. Оценка финансового риска организации базируется на анализе абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

Анализ финансового риска на основе абсолютных показателей производится по следующим направлениям:

- анализ риска структуры активов по степени ликвидности;
- анализ риска потери платежеспособности;
- анализ риска потери финансовой устойчивости и независимости [3].

Анализ финансового риска по относительным показателям производится:

– непосредственно, с помощью специальных показателей, ориентированных на оценку последствий рискового события (коэффициенты риска и шкала оценки коэффициентов риска);

– опосредованно, с использованием финансовых коэффициентов и с помощью детерминированных моделей путем сравнения фактических результатов с рекомендуемыми (нормативными) значениями. Группу показателей, используемых в детерминированных моделях, составляют финансовые коэффициенты, которые с достаточной достоверностью отражают результаты деятельности организации [3].

С точки зрения своевременности принятия решения по упреждению возможных потерь существуют следующие подходы к управлению рисками: активный, адаптивный и консервативный (пассивный).

Активный подход характеризуется максимальным использованием имеющейся информации и средств для минимизации рисков. При таком подходе управляющие воздействия должны опережать или упреждать рисковые факторы и события, которые могут оказать влияние на реализацию проводимой операции. Очевидно, что подобный подход предполагает затраты на прогнозирование и оценку рисков, а также организацию их непрерывного контроля и мониторинга.

Адаптивный подход к управлению риском строится на принципе «выбора наименьшего из зол», т.е. на адаптации к сложившейся ситуации. При таком подходе управляющие воздействия осуществляются в ходе проведения операции как реакция на изменения среды. В этом случае предотвращается лишь часть возможных потерь.

Консервативный подход отличается определенным запаздыванием управляющих

воздействий. В случае наступления рискованного события ущерб от него поглощается участниками операции. В данном случае управление направлено на локализацию ущерба и нейтрализацию его влияния на последующие события. Традиционно затраты на управление риском при таком подходе минимальные, однако возможные потери могут быть достаточно значительными.

Существуют следующие подсистемы обеспечения управления финансовыми рисками: подсистема информационного обеспечения управления финансовыми рисками предприятия, подсистема риск-анализа финансовой деятельности предприятия, подсистема риск-планирования финансовой деятельности предприятия, подсистема риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия. Риск-менеджмент является механизмом управления риском. Его конечная роль заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном соотношении прибыли и риска.

Список используемой литературы

- 1 Протасов, В. Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг / В. Ф. Протасов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 84 с.
- 2 Насонова, И. Основные виды финансовых рисков, методы управления ими и их оценка/ И. Насонова // Вестник Ассоциации Белорусских банков. – 2012. - №10. – С. 10-17.
- 3 Яковлева, И.Н. Оценка финансовых рисков на базе бухгалтерской отчетности/ И. Яковлева// Справочник экономиста. [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.cfin.ru> (дата обращения: 05.01.2016).

М. Н. ВАСЮК

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. **С. А. Коваленко,**

канд. с.-х. наук

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВТОРИЧНОГО СЫРЬЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

В соответствии с Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, основной целью развития промышленного производства Республики Беларусь является формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест и рост производительности труда по добавленной стоимости не ниже 50 % от европейского уровня, увеличение выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивание экспортного потенциала. Также основным фактором реализации Программы является экологизация промышленного производства – формирование «зеленой» экономики, базирующейся на внедрении экологических («зеленых») технологий, возобновляемых и альтернативных источников энергии, эффективных технологий переработки отходов.

В результате переработки древесины в деревообрабатывающем цехе РУП «ИК 20» ДИН МВД Республики Беларусь остается много опилок, реализация их населению запрещена экологической службой, реализация другим юридическим лицам возможна при соблюдении определенных условий, однако цена реализации очень низкая, т. к. опилки идут как отходы. В связи с этим предлагаем приобрести гидравлический пресс Ruf для производства топливных брикетов. Переход на использование автономных котлов существенно повысил спрос на брикетное топливо.

Теплоотдача топливных брикетов: топливные брикеты из древесных опилок 4 400 ккал или 18 МДж. Сравнительная характеристика по теплотворной способности топливных брикетов: дерево (твердая масса, влажная) 2 450 ккал/кг, дере-

во (твердая масса сухая) 2 930 ккал/кг, бурый уголь 3 910 ккал/кг, топливные брикеты из древесных отходов 4 400 ккал/кг. Экологичность: топливные брикеты – экологически чистый продукт, так как при их производстве не используются никакие добавки. Положительным аспектом при использовании древесных топливных брикетов в виде топлива является их минимальное влияние на окружающую среду при сгорании по сравнению с классическим твердым топливом при одинаковой теплотворной способности, таким, например, как уголь, но в 15 раз меньшим содержанием пепла (до 1,0 %), который можно использовать в виде минерального удобрения.

Брикетирующие системы RUF перерабатывают отходы древесины и биомассы в высококачественные топливные брикеты, которые имеют стабильный спрос на европейском и российском рынках, что позволяет снизить риски, связанные с реализацией готовой продукции.

Брикетируемые отходы древесины могут быть различных фракций, начиная с древесной пыли, древесных опилок, стружки, заканчивая древесной щепой. Электронный контроль поддерживает постоянный размер брикета вне зависимости от изменений фракции материала. Сырье спрессовывается без добавления связующих в удобные прямоугольные брикеты 150 мм x 60 мм, соответствующие стандарту DIN 51731. Теплотворная способностью древесного брикета составляет 4 200 – 4 500 ккал/кг.

Согласно проекту Программы социально-экономического развития на 2016–2020 гг. одним из приоритетных направлений является увеличение выпуска продукции, соответствующей мировым стандартам и наращивание экспортного потенциала страны. Предлагаем ориентировать реализацию топливных брикетов на экспорт, например, в страны Балтии, так как по результатам исследований отделом сбыта данного рынка были выявлены свободные ниши.

Средняя стоимость 1 тонны брикетов марки Pini&Kaу составляет около 3,0 млн. руб., без НДС в зимний период стоимость доходит до 3,4 млн. руб. без НДС. Согласно калькуляции, стоимости производства 1 поддона брикетов (2 880 тыс. руб.) можно говорить об имеющемся конкурентном ценовом преимуществе, что соответственно позволяет планировать достаточно высокую загрузку производственных мощностей в первый год реализации проекта.

Планируемый объем производства топливных брикетов на 2016 г. согласно предварительным договоренностям и оценки рынков данного вида продукции составит 918 т. Для реализации предлагаемого проекта РУП «ИК 20» ДИН МВД Республики Беларусь необходимо приобрести оборудование по производству топливных брикетов – горячий гидравлический пресс Ruf. Поставщиком нового оборудования является компания ООО «Завод Эко Технологий» (ООО «ЗЭТ»), расположенный по адресу: РФ, Санкт-Петербург, ул. Малая Морская, д. 9, тел.: +7 (911) 0009191 (<http://zetruf.all.biz/>).

Приобретение данного оборудования планируется в лизинг через ОАО «Премьер-лизинг». Стоимость нового оборудования составляет 4 060 838,7 рос. руб., что согласно курсу Национального банка Республики Беларусь на 1 декабря 2015 г. составляет 1 100,0 млн. руб. Лизинговая ставка в данном случае составила 7 % от контрактной стоимости предмета лизинга. По договору лизинга предусмотрен авансовый платеж в размере 40% от стоимости предмета лизинга, что составит 461,6 млн. руб. В итоге за период действия договора лизинга сумма лизинговых платежей с учетом НДС, аванса и выкупной стоимости составит 1 527,6 млн. руб. Согласно ст. 100 Налогового кодекса Республики Беларусь лизингополучателем проводится вычет НДС по предметам лизинга исходя из момента его получения. Вычету подлежит сумма налога, приходящаяся на лизинговую ставку и относящаяся к контрактной стоимости. В нашем случае данная сумма составит 254,6 млн. руб. (57,3 + 197,3). Таким образом, можно считать реальной суммой лизинговых платежей равной 1273,0 млн. руб. (527,6 – 254,6). Приведем расчет

финансового результата от реализации проекта в 2016 г. в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет показателей внедрения проекта в 2016 году

Показатель	Расчет	2016 г.
Объем производства, т		918
Выручка от реализации, млн. руб.		2203,2
Себестоимость, млн. руб.	$597,82 \cdot 918 / 1000$	548,8
Прибыль, млн. руб.	$1802,2 \cdot 918 / 1000$	1654,4
Налог на прибыль, млн. руб.	$1654,4 \cdot 18 / 100$	297,8
Плата по лизингу, млн. руб.		1273,0
Чистая прибыль, млн. руб.	$1654,4 - 297,8 - 1273,0$	83,6

Согласно данным таблицы 1 РУП «ИК 20» ДИН МВД Республики Беларусь уже в первый год реализации проекта получит чистую прибыль в сумме 83,6 млн. руб.

О. А. ГЕРАСИМЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВЕТСКОГО РАЙОНА Г. ГОМЕЛЯ В 2013-2014 ГОДАХ

В Советском районе г. Гомеля проживают 172,9 тыс. человек (или 35 % всего населения Гомеля), а общая площадь района составляет 5,1 тыс. га. Советский район неоднократно становился лучшим в городе по социально-экономическому развитию. Продукция его предприятий успешно конкурирует не только на белорусском, но и на рынках ближнего и дальнего зарубежья.

В Советском районе производство промышленной продукции в 2013 г. осуществляло 29 предприятий, в том числе 20 – республиканской, 4 – местной, 5 – без ведомственной подчиненности. В 2014 г. – 31 предприятие, в том числе 20 – республиканской, 4 – местной, 7 – без ведомственной подчиненности. За последние годы значительно обновили свои производственные фонды химический и вагоностроительный заводы, «Гомельжелезобетон», «Молочные продукты», «Сеймотехника», мебельная фабрика «Прогресс», литейный завод «Центролит», филиалы «Гомельэнерго».

Индекс физического объема производства по видам экономической деятельности в целом по району составил в 2013 г. – 101,1 % к 2012 г., по итогам работы за 2014 г. ИФО в целом по району составил 99,3 % к 2013 г.

Запасы готовой продукции составляли:

– на 01.01.2014г. 187 135 млн. руб. или 30,8 % в среднемесечном объеме производства;

– на 01.01.2015г. 301 299 млн. рублей или 45,3 % среднемесечного объема производства района.

По итогам работы за 2013 г. выручка от реализации продукции (работ, услуг) по району составила 14 816 млрд. руб., темп роста 124 % к 2012 г. Чистая прибыль составила 692,9 млрд. руб. (темп роста 120,6 %). Рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) составила 10,2 %, рентабельность продаж 8,3 %. На 01.01.2013 г. общая сумма чистого убытка «минус» 3,6 млрд. руб. получена 1 субъектом хозяйствования района (0,9 % к общему числу организаций).

По итогам работы за 2014 г. выручка от реализации продукции (работ, услуг) составила 17 981 млн. руб., темп роста 108,1 % к аналогичному периоду 2013 г. Чистая

прибыль составила 629,9 млрд. руб. (темп роста 107,2 %). Рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) составила 12,1%, рентабельность продаж 9,6 %. Общая сумма чистого убытка «минус» 42,5 млрд. руб. получена 10 субъектами хозяйствования района (8,8 % к общему числу организаций).

В 2013 г. в основной капитал инвестировано 930,9 млрд. руб. или 101,9 % к 2012 г. В январе-декабре 2014г. в основной капитал района вложено 820,9 млрд. руб. или 99 % к аналогичному периоду 2013 г. Привлечено прямых иностранных инвестиций на чистой основе в 2013 г. 25,6 млн. долл. США при прогнозе 15 млн. долл. США, в 2014 г. 21,99 млн. долл. США при прогнозе 18 млн. долл. США.

Объем экспорта в целом по району за 2013 г. – 357,9 млн. долл. США или 108,4 % к прошлому году. Объем импорта в целом по району – 438,6 млн. долл. США или 97,5 % к прошлому году. Сальдо внешней торговли товарами в целом по району сложилось отрицательное – - 80,7 млн. долл. США.

Объем экспорта в целом по району за 2014 г. составил 412,7 млн. долл. США или 115,3 % к прошлому году. Объем импорта в целом по району – 407,5 млн. долл. США или 92,9 % к прошлому году. Сальдо внешней торговли товарами в целом по району сложилось положительное в размере 5,2 млн. долл. США.

Экспорт услуг в целом по району за 2013 г. составил 36,5 млн. долл. США или 112,5 %. Импорт услуг района составил 9,2 млн. долл. США или 139,4 %. Сальдо внешней торговли услугами по району положительное в размере 27,3 млн. долл. США.

В 2014 г. экспорт услуг в целом по району составил 31,8 млн. долл. США или 87,3 %. Импорт услуг района составил 11,9 млн. долл. США или 129,8 %. Сальдо внешней торговли услугами по району положительное в размере 19,1 млн. долл. США. Темп роста к прошлому году 69,9 %.

Таким образом, в промышленности Советского района наблюдаются следующие отрицательные тенденции:

- снижение индекса физического объема производства;
- возрастание числа убыточных предприятий;
- снижение темпов роста прибыли и выручки;
- снижение объемов экспорта услуг и прямых иностранных инвестиций.

Для стимулирования деловой активности в регионах приоритетного развития целесообразно предоставление субъектам хозяйствования налоговых льгот, субсидий и кредитов, а также принять меры по:

- расширению системы финансовой поддержки малого предпринимательства, включающей льготное кредитование субъектов предпринимательства, совместно с горисполкомом, администрацией района, банками-агентами, оказание безвозмездной помощи по направлениям;
- содействию привлечения иностранных инвестиций в реализацию проектов с применением передовых зарубежных технологий и менеджмента;
- организации проведения ежемесячных совещаний по результатам финансово-хозяйственной деятельности отдельных предприятий района;
- проведению совместных «круглых столов» между представителями предприятий (города, области, республики, других желающих), предприятиями торговли (управлением торговли) и торгово-промышленной палатой, что позволит более успешно планировать, и главное, отслеживать выполнение прогнозных показателей (своевременное реагирование на проблемы взаиморасчетов, качества выпускаемой продукции, её конкурентоспособности, своевременное изучение потребностей внутреннего и внешнего рынка, а также его расширение);
- осуществлению анализа показателей и хода модернизации коммерческих предприятий (организаций) района;

- разработке графиков проведения рекламных акций для каждого производителя в целях продвижения продукции местных производителей, совместно с предприятиями города;
- созданию отраслевого каталога для зарубежных инвесторов (ежегодно обновляемого), включающего характеристики производственного и инвестиционного потенциала белорусских предприятий.

П. П. ГЛУШАКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. С. Д. Предыбайло

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Малый бизнес в сельском хозяйстве является составной частью экономической системы, без которой государство не может стабильно функционировать. Развитие малого бизнеса в сельском хозяйстве снижает отрицательные тенденции отрасли в кризисные периоды и формирует основы стабилизации продовольственного комплекса в период формирования смешанной экономики, при том, что вклад малых форм хозяйствования в формирование валового сельскохозяйственного продукта значителен.

Абсолютное большинство субъектов малого предпринимательства сосредоточено в г. Минске и областных центрах, основными сферами их деятельности являются торговля и общественное питание. Удельный вес работающих малых частных предприятий составляет менее 7 % от их общего количества, тогда как именно эти регионы больше других нуждаются в развитии инициативной предпринимательской деятельности.

В настоящее время около 22,3 % процентов населения проживает в сельской местности, где менее развиты торговля и комплекс социально-бытовых услуг, отсутствуют условия для самообразования и проведения досуга, особенно молодежи.

Низкий уровень предпринимательской инициативы сельских жителей обусловлен рядом факторов, важнейшими из которых являются:

- недостаток необходимых знаний и профессионализма в вопросах организации и ведения собственного дела;
- недоступность информации и услуг по микрокредитованию;
- отсутствие развитой предпринимательской инфраструктуры и, как следствие, - проблема получения правовой и экономической информации, консалтинговой поддержки и маркетинговых и юридических услуг.

Для повышения заинтересованности сельского населения в организации собственного дела необходимы положительные примеры частной инициативной деятельности, которые бы охватывали не только агробизнес, но и необходимые для развития села бытовые услуги, торговлю, общественное питание, сельский туризм и др.

В Беларуси создана довольно разветвленная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая центры поддержки предпринимательства (ЦПП) и инкубаторы малого предпринимательства (ИМП). Однако, только некоторые из них: Центр развития сельского предпринимательства «Комарово», ЦПП «Агрокапиталконсалт» в Горках, – а также Центр поддержки сельского развития и предпринимательства Столинского района специализируются на работе с сельским населением.

Недостаточная эффективность деятельности имеющейся инфраструктуры в области развития предпринимательства во многом обусловлена следующими факторами:

- в соответствии с действующим законодательством ЦПП и ИМП создаются, в основном, в форме коммерческих организаций и поэтому функционируют в условиях

общей системы налогообложения и множества различных форм государственного регулирования как обычные субъекты хозяйствования. Это не позволяет им, выполняя непосредственные уставные цели и задачи, формировать доступный для начинающих предпринимателей уровень цен на услуги либо оказывать их на льготных условиях;

– в основе деятельности субъектов инфраструктуры поддержки, как правило, лежит традиционный подход, суть которого – в ориентации на текущие потребности малого бизнеса, а не на развитие этих потребностей, освоение и предложение новых видов услуг, что соответствует новой парадигме в мировой теории и практике предоставления бизнес-услуг.

Поэтому для расширения и повышения качества консалтинговой, юридической и иной поддержки предпринимательства, особенно в сельской местности, улучшения условий доступа начинающего бизнеса к информационным ресурсам необходима разработка и реализация комплекса мер по улучшению условий функционирования самих субъектов инфраструктуры, совершенствованию методов их работы, усилению потенциала и возможностей в области оказания услуг по развитию бизнеса.

Главная цель – содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости населения в регионах страны. В целях повышения инвестиционной привлекательности регионов Республики Беларусь, стимулирования создания новых производств, их поддержки на этапе становления 7 мая 2012 г. принят Декрет Президента Республики Беларусь №6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности» (далее – Декрет), который предоставляет льготы для развития бизнеса в регионах [1].

В соответствии с Декретом коммерческие организации, находящиеся на территории средних, малых городских поселений, сельской местности, и осуществляющие на данных территориях деятельность, в течение 7-ми календарных лет со дня их государственной регистрации вправе не исчислять и не уплачивать налог на прибыль. В отношении индивидуальных предпринимателей – подоходный налог в отношении прибыли и доходов, полученных от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства. Кроме того, они освобождаются от:

– уплаты государственной пошлины за выдачу лицензии;
– обязательной продажи иностранной валюты, поступившей по сделкам с юридическими и физическими лицами от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, а также от сдачи имущества в аренду.

Отдельное внимание хотелось бы уделить видам деятельности МП в агрогородках. Несмотря на то, что предприниматели, согласно Декрету №6 Президента Республики Беларусь, имеют определённые льготы на ведение деятельности в сельской местности, только 6,7 % ведут свою деятельность в агрогородках.

Причём основными видами деятельности являются розничная торговля, деятельность транспорта, образование и сельское хозяйство. И сельское хозяйство является самым весомым в количестве платежей в бюджет (почти 40 %). Однако стоило бы обратить внимание, что в сельской местности есть перспективы для развития социального предпринимательства, как например, дошкольное образование, медицинские услуги для пенсионеров и т.д. Именно эти направления активно развиваются в сельской местности за рубежом.

Очевидна необходимость расширения системы государственной поддержки данного сектора аграрной экономики, особенно в сфере финансово-кредитного регулирования. Данная поддержка должна осуществляться, в первую очередь, в форме прямых выплат, ценового регулирования, налаживания системы льготного кредитования субъектов малого агробизнеса, создания условий для привлечения ипотечных кредитов, формирования и развития системы инфраструктурного обеспечения деятельности сельского бизнеса, в том числе в: финансово-кредитной сфере.

Список используемой литературы

1 О стимулировании предпр. деятельности на территории средн., малых город. поселений, сельск. местности: декрет Президента Респуб. Беларусь от 7 мая 2012 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 17.01.2016).

Ю. П. ГРИЩЕНКО, И. В. ПОТАПЧЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН КАК ЭЛЕМЕНТ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время фирме трудно выделиться среди такого большого разнообразия компаний. Одним из важных аспектов общего восприятия и оценки организации является впечатление, которое она производит, то есть ее имидж (образ) [1, с. 340].

Имидж – это образ организации, то, как ее видят потребители. Имидж формируется вне зависимости от того, работает компания над ним, или нет. Именно от имиджа зависит дальнейшая судьба фирмы. Важнейшим составляющим имиджа является фирменный стиль организации. Фирменный стиль – это набор цветовых, графических, словесных, типографских, дизайнерских постоянных элементов (констант), обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров (услуг), всей исходящей от фирмы информации, ее внутреннего и внешнего оформления. От яркости и оригинальности совокупностей перечисленных элементов зависит популярность и узнаваемость товаров.

Рассмотрим такой элемент фирменного стиля как рекламный слоган. Рекламный слоган – это краткая фраза, являющаяся девизом рекламной кампании, а также отдельных фирм и товаров. Главными функциями рекламного слогана является донесение до потребителей основной мысли рекламной кампании и поддержание ее целостности, когда используются несколько разных рекламных каналов.

Слоган, обычно, состоит из 6-10 слов, читаемых одним взглядом, как рекламный призыв, и должен отвечать следующим основным требованиям:

- учитывать особенности целевой аудитории, быть понятным и близким этой аудитории;
- быть кратким, хорошо запоминаться;
- быть оригинальным;
- носить эмоциональную окраску;
- соответствовать стилю жизни, системе ценностей, сложившейся в момент времени его использования.

Слоган должен быть не только запоминаемым, но и свежим, неизбитым. Тогда он привлечет внимание, заинтересует покупателя, выделит продукт среди конкурентов. Слоган, как и заголовок, читают чаще, поэтому он должен быть неожиданным, произвести впечатление на читателя.

Рассмотрим основные идеи слоганов на примере успешных фраз. Слоган может включать:

- особенности функциональных характеристик товаров («Вы нажимаете на кнопку, все остальное мы делаем сами» – слоган рекламы фотоаппаратов Kodak; «Санорин» – сила эвкалипта против насморка») или может заявляться лучшее качество товаров и услуг в своей товарной группе («Чай «Ахмад». Удовольствие высшего качества»);
- основные выгоды для потребителя («Отпусти свою тревогу!» – слоган «Афобазол» – средства, устраняющего тревогу, беспокойство);

- позиционирование продукта по демографическому, социальному, профессиональному или иному признаку потребителей («Gillette. Лучше для мужчины нет»; «MilkyWay — только для детей», «Новое поколение выбирает Pepsi»);
- высокие цели, философия компании («Хорошо там, где мы есть» (Samsung), «Разумно и просто» (слоган Phillips));
- направление деятельности компании («Связь с близкими на дальних расстояниях» («Ростелеком»));
- высоком профессиональном уровне компании («Indesit. Прослужит долго», «Electrolux. Швеция. Сделано с умом», «Wipool. Наполняет жизнь качеством»);
- авторитет, статус компании (например, «HP-Laser Jet – 20 лет уверенных побед») или доступность для потребителей («Мы делаем спорт доступным» – слоган сети «Спортмастер»);
- близости фирмы к потребителю, ее контакта с ним («Мы заботимся о вас и вашем здоровье» (Johnson & Johnson), «Wella. Вы великолепны», «Tefal. Ты всегда думаешь о нас», «Макдональдс. Вот, что я люблю»);
- эмоционального позиционирования («Радость от движения» (слоган BMW)).

Слоган можно создавать как:

- повествование: «Мегафон. Будущее зависит от тебя»; «Кофе «Черная карта». Тайна, доступная вам»;
- вопрос: «Разве я не ценю качество?» (реклама сигарет Winston). Слова «как» и «почему», в отличие от создания заголовка, при этом, как правило, не используют;
- восклицание, команду, призыв к действию. «Приди в страну Marlboro!», «Пейте Coca-Cola!», «Билайн. Живи на яркой стороне!», «Dirol – живи с улыбкой!»;
- совет: «Ежедневно вместо мыла умывайся «Клерасилом»;
- новость: «Величайшее открытие со времен первого поцелуя» (реклама губной помады L'Oréal).

Слоган, как и заголовок, можно сделать ярче, если доносить суть рекламы не в прямой, а иносказательной форме, используя гиперболу, метафору, оксюморон. Примеры выдающихся и просто хороших слоганов-метафор: «Посади в свой бензобак тигра Esso» (самая эффективная реклама бензина за все времена – не содержит ни одного слова о бензине, на рекламе изображен полосатый, как тигр, шланг), «Нового дня глоток» (кофе Nescafé).

Поскольку слоган – это спрессованная до формулы, доведенная до лингвистического совершенства суть рекламной кампании, изящная фраза, которую потребители должны запомнить, существуют специальные приемы, повышающие запоминаемость слогана и делающие его особенно привлекательным.

К таким приемам относятся:

- аллитерация – это ритмические, звуковые, грамматические повторы, оригинальная игра слов («Чистота – чисто Tide», «Есть идея – есть «ИКЕА»», «Ваша киска купила бы «Вискас»);
- повторение первых букв во всех словах предложения («Wella. Вы великолепны»);
- повторения слов, целых предложений или их частей («Мир» – мировые цены», «Легко покупаем – легко продаем», «Солидный банк для солидных клиентов», «Свежий взгляд на свежие фрукты»);
- рифмовка. Рифма слогана должна быть простой, художественные изыски потребитель может просто не понять и не запомнить. «От Парижа до Находки Omsa – лучшие колготки», «Мезим» – для желудка незаменим», «Свежее дыхание облегчает понимание»). Особенно привлекательны слоганы, построенные на юморе или иронии («Sprite – не дай себе засохнуть»). Но такой подход встречается не часто, главным образом в рекламе, направленной на молодежь.

Хорошие слоганы всегда создают так, чтобы внедрить имя марки в сознание потребителей. Желательно, чтобы в слогане обыгрывалось название товара или компании.

Слоган изменяют, если принципиально меняется не только рекламная стратегия и имидж фирмы, но и если слоган становится затертым и заштампованным. Так, компания Philips вместо старой фразы, ставшей похожей на появившиеся слоганы многих других компаний «Изменим жизнь к лучшему» (слоган Whirlpool – «Наполняет жизнь качеством», General Electric – «Мы приносим хорошее в жизнь», Tchibo – «Давать только лучшее»), стала использовать свежий слоган «Разумно и просто». Это позволило ей выделиться среди других компаний.

Рекламный слоган – одна из важнейших частей фирменного стиля. Именно по этой короткой фразе потребители узнают продукт, компанию, выделяют для себя определенный товар из массы аналогичных. Слоган должен быть индивидуален, привлекать потребителя, заинтересовывать его. Таковы общие правила создания хорошего слогана. Чем больше рекомендаций будет учтено, тем эффективнее он будет работать.

Список используемой литературы

1 Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; под ред. Ю.Н. Каптуревского. Пер. с англ.: Т. Виноградова, Д. Раевская, Л. Царук. - СПб.: Питер Ком, 2014. – 495 с.

В. С. ДЕМЬЯНОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СНИЖЕНИЮ БАНКРОТСТВА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Банкротство представляет собой признанную уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина, организации) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам. О своем банкротстве на большинстве предприятий узнают слишком поздно, когда зачастую уже ничего нельзя сделать. А между тем есть вполне определенные критерии, по которым можно судить, находится ли фирма в кризисе, и если да, то насколько далеко он зашел. Существует множество методик, которые можно применять для своевременного обнаружения кризисных явлений.

Система антикризисного управления предприятием должна отвечать определенным принципам. К числу основных из них можно отнести:

- постоянную готовность к возможному нарушению финансового равновесия предприятия;
- раннюю диагностику кризисных явлений в финансовой деятельности;
- дифференциацию индикаторов кризисных явлений по степени их опасности для финансового развития предприятия;
- срочность реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии предприятия;
- адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию;
- полную реализацию внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного финансового состояния;
- использование при необходимости соответствующих форм санации предприятия для предотвращения его банкротства[1, с. 34-38].

Структура мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия, которое имеет вероятность наступления ситуации банкротства, может выглядеть:

а) Восстановление платежеспособности:

- 1) проведение инвентаризации активов и пассивов предприятия;
- 2) создание платежного календаря.

Платежный календарь неплатежеспособного предприятия должен учитывать следующие особенности:

– в графике предстоящих платежей разделяются текущие платежи и платежи по просроченной задолженности (в платежах по просроченной задолженности выделяется просроченная кредиторская задолженность, превышающая 3 месяца);

– в графике предстоящих платежей приоритет по платежам отдается просроченной кредиторской задолженности (свыше 3 месяцев);

– на основании платежного календаря определяется сумма нехватки денежных средств, необходимых для выполнения графика предстоящих платежей;

– дефицит денежных средств является ориентиром при выборе способов его устранения и является информацией для определения срока реализации 1-го этапа финансового оздоровления – устранения неплатежеспособности.

3) превращение низколиквидных активов в денежные средства, и погашение с их помощью краткосрочных обязательств предприятия (или продажа активов).

4) реоформление краткосрочной задолженности в долгосрочную.

Данный метод подразумевает ведение переговоров, в первую очередь с крупными кредиторами, на предмет получения отсрочки по исполнению обязательств. При этом способами перевода краткосрочной задолженности в долгосрочную могут быть: заем (кредит), реструктуризация, новация, вексель.

5) отказ от получения дивидендов по акциям (если предприятие является акционерным обществом).

6) выпуск облигаций.

б) Восстановление финансовой устойчивости через изыскание дополнительных внутренних источников финансирования:

1) снижение затрат и уменьшение текущей финансовой потребности:

– прекращение непроизводительных расходов на основании соответствующего распоряжения собственников предприятия;

– остановка нерентабельных производств;

– выведение из состава предприятия затратных объектов и переход к покупке товаров и услуг на стороне.

2) оптимизация численности работников;

3) конвертация долговых обязательств в уставный капитал;

4) привлечение авансов со стороны заказчиков.

в) Обеспечение финансового равновесия на длительный срок:

1) осуществление мероприятий в сфере маркетинга;

2) привлечение инвестиций [2, с. 57-63].

Таким образом, политика антикризисного управления должна представлять собой часть общей стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и включении механизмов финансового оздоровления предприятия, обеспечивающих его выход из кризисного состояния.

Список используемой литературы

- 1 Грязнова, А.Г. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. – М.: ЭКМОС, 2007. – 341 с.
- 2 Попова, М.П. Как вывести предприятие из финансового кризиса / М.П. Попова // Финансовый директор. – 2005. – № 11. – С. 57-63.

А. А. ДРОБКОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

ПОРОГИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ СФЕРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

С переходом экономики Республики Беларусь к новым экономическим отношениям, основанным на разных формах собственности, изменился характер развития производственных отношений. Особым экономическим ресурсом стал человек, обладающий предпринимательской способностью, который возглавил бизнес в экономике, представленный в основном мелкими и средними предприятиями.

Актуальность данной темы определяется необходимостью активизации развития малого и среднего предпринимательства как одного из условий скорейшего завершения рыночной трансформации отечественной экономики. В системе экономических и социальных отношений большинства государств малый и средний бизнес выполняет сегодня важнейшие функции.

В этой сфере производится основная часть валового внутреннего продукта, обеспечивается занятость большинства работающего населения. Малый и средний бизнес содействуют развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций. Наконец, благодаря ему, возник и приобрел свой современный вид так называемый «средний класс» – важнейший фактор социально-политической стабильности современного общества.

Если учитывать, что главной движущей силой развития предпринимательства является инициативная мотивированная деятельность граждан и субъектов хозяйствования, то основные направления и сферы ее приложения должны определяться самостоятельно. Но государство, прежде всего, в лице местных органов, и бизнес-сообщество через ассоциации и другие субъекты должны этому оказывать содействие, вправе рекомендовать и стимулировать наиболее эффективные пути развития МСП, безусловно учитывая при этом имеющиеся риски и те границы экономической безопасности, которые призваны удерживать экономику в рамках устойчивого развития. Для этого нами разработана система индикаторов развития МСБ на уровне минимально допустимых рисков (таблица 1).

По мнению большинства бизнес-ассоциаций, предпринимателей и международных экспертов, Республике Беларусь необходимо не только продолжить, но и интенсифицировать реформирование экономики, производственных и социально-трудовых отношений. Важнейшим условием для этого является макроэкономическая стабильность, которая обеспечивается взвешенной кредитно-денежной и валютной политикой, оптимальными государственными расходами на содержание социальной сферы, органов управления и поддержку отраслей экономики. В этой связи необходимо отметить, что предлагаемые пороговые значения перманентно учитывают экономическую стабильность.

Поскольку основной экономической угрозой является отступление от принципов устойчивого развития, а социальной – деструктивные процессы в обществе, сразу необходимо отметить и индикатор, сочетающий обе составляющие: уровень безработицы и качество жизни населения.

Таким образом, данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что, учитывая в обязательном порядке границы пороговых значений экономической безопасности региона, предприятия малого и среднего бизнеса, обладая уже накопленным потенциалом и развивая собственную инновационность, будут способствовать устойчивому развитию.

Для этого в основе мер по созданию равных условий хозяйствования как базисное условие необходимо иметь принципиальные решения государственных органов об отказе от политики протекционизма в отношении государственных предприятий и преференциальной распределительной системы (квотирование, нарядная система и т. д.) дефицитных ресурсов, а также перестройке вертикально-отраслевой системы управления экономикой на более эффективные горизонтальные и корпоративные системы (основанных на мотивах и стимулах). При этом необходимо достигнуть всеобщего, в рамках ЕАЭП, понимания, что главным действующим лицом на рынке являются субъекты хозяйствования – резиденты ЕЭП.

Таблица 1 – Рекомендуемые пороговые значения развития экономики Республики Беларусь и ее сектора малых и средних предприятий с целью обеспечения экономической безопасности в рамках устойчивого развития на период 2016-2020 гг.

Ранг	Наименование индикатора	Уровень порогового значения индикатора
1	Макро индикаторы:	
	- прирост ВРП на душу населения, %	Не менее 4 ¹
	- уровень безработицы по методике МОТ	Не более 11%
	- уровень инфляции	Не более 9% в год
	- уровень бедности	Не более 10%
2	Индикаторы инновационности:	
	- доля имеющих среднее и высшее образование	Не менее 60%
	- количество студентов средних-специальных и высших учебных заведений на 10000 населения	Не менее 600
	- наличие институтов системы образования и развития кадрового потенциала, на дистанционной основе обучающихся принципам ГЧП	Не менее 1 на область
	- наличие регионального агентства ГЧП	Не менее 1
	- степень развития инновационной инфраструктуры:	
	- наличие в регионе СЭЗ	Не менее 1
	- наличие работающего инновационного кластера	Не менее 2
	- наличие Центра трансфера технологий	Не менее 1
	- наличие регионального венчурного фонда	Не менее 1
	- наличие инновационно-инвестиционного банка	Не менее 1
3	Индикаторы развития МСБ	
	- доля численности занятых в науке и научном обслуживании в числ. МСП	Не менее 20%
	- доля организаций науки и научного обслуживания в общем количестве МСП	Не менее 5%
	- доля средств БИФ, направляемых на поддержку инновац. МСБ	Не менее 20%
	- доля количества МСП в общей численности субъектов хозяйствования	Не менее 30%
	- доля МСП в ВРП	Не менее 30%
	- доля МСП в добавленной стоимости региона	Не менее 25%
	- доля налоговых поступлений от деятельности МСП в доходной части бюджета региона	Не менее 30%

Примечание: ¹ для устойчивого развития республики необходимо 4 %, но региональное отставание от лидера позволяет решать задачи устойчивого развития и при 3 % ежегодного прироста

С нашей точки зрения, следование такому «коридору» развития малому и среднему бизнесу страны позволит стать действительно определяющей силой антикризисного развития и в дальнейшем – основой для стабильного развития рыночных отношений в рамках философии устойчивого развития, на современном этапе характерной для большинства экономически развитых стран мира.

Для реализации указанных задач следует в равной степени в государственном регулировании инновационной сферы учитывать потребности и предоставлять возможности в соответствии с теми блоками индикаторов, которые представлены выше. Возможно, для этого потребуется дополнительное совершенствование законодательства.

Л. В. ДУДКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. В. Липатова,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННАЯ ЛОГИСТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сегодняшний день создаёт условия, которые диктуют нам завтрашние изменения и рамки существования и всё, что нам остаётся – это своевременно отреагировать на эти изменения. Управление материальными потоками всегда являлось существенной стороной хозяйственной деятельности. Однако при переходе к рыночным отношениям управление материальными потоками приобрело положение одной из наиболее важных функций экономической жизни. В последние годы возникла острая необходимость создания в Беларуси логистических центров. Наличие логистических центров в стране является одним из основных факторов, влияющих на стоимость использования складских помещений, стоимость логистических услуг. Строительство крупных логистических центров должно послужить основой для создания благоприятных условий для развития логистики, тем самым установить новые стандарты в управления логистикой.

В Республике Беларусь на протяжении длительного времени возникает острая необходимость реформирования системы товародвижения, что обусловлено формированием рыночных отношений, необходимостью ускорения движения товаров от производителя до потребителя. В связи с этим Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь приступило к разработке очередного проекта Концепции Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь на период 2016-2020 гг. Предполагается, что ее мероприятия будут выполняться с учетом разработанного проекта концепции комплексной государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь, автодорожных и железнодорожных пунктов пропуска через Государственную границу Республики Беларусь до 2010 г.

Согласно Гл. 32 «Транзитная процедура таможенного транзита» Ст. 215 «Общие положения о таможенном транзите» под транзитом понимается «перемещение через территорию страны грузов третьих стран под контролем таможенных органов без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам мер государственной экономической политики». Под транзитным потенциалом транспортной системы понимается ее способность обеспечивать высокий уровень пропускной способности транзитных потоков грузов в международном сообщении [1, с. 173].

Целью разработанного проекта Концепции Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016-2020 годы (далее – Концепция), является совершенствование условий и реализация мероприятий, способствующих оказанию логистических услуг и обеспечивающих развитие логистической системы Республики Беларусь. В результате реализации Концепции планируется выполнение следующих показателей: доходы от логистической деятельности в логистических центрах в 2020 году должны превысить 7 трлн. руб. (в текущих ценах).

Выгодное географическое положение Республики Беларусь предопределило ее роль в качестве транзитной дорожной державы, а автомобильные дороги - это важнейший элемент транспортной системы нашего государства и в то же время мощная централизующая сила, без которой немислимо его экономическое, социальное и культурное развитие. Дорожное хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики республики, так как производственные, торговые и другие сферы непосредственно зависят от состояния и надежной работы автодорожной сети. Автомобильные дороги представляют собой одно из основных национальных достояний для страны, строящей свой суверенитет и имеющей тесные связи с соседями.

Благодаря развитым внешнеэкономическим связям, увеличению количества товаропроводящих сетей и благоприятному географическому положению Республика Беларусь является интегрирующим звеном в торговле между государствами Европейского союза и государствами Азиатско-Тихоокеанского региона, что позволяет рассматривать логистическую деятельность в качестве одной из важнейших составляющих экспорта услуг. Территорию Беларуси пересекают 2 трансъевропейских транспортных коридора, определенных по международной классификации под номером II (Запад – Восток) и под номером IX (Север – Юг) с ответвлением IX В. В планах КНР «Новый шелковый путь» также пройдет через Беларусь. На основании установленных государственных программ и тесного сотрудничества с другими странами можно смело утверждать, что наша страна неизбежно интегрируется в мировое транспортное пространство.

Перед Республикой Беларусь стоит задача занять достойную нишу в международных внешнеторговых потоках. Продуктивность и успешность данного процесса в любом случае отразится на рейтинге республики по Индексу эффективности логистики LP (The Logistics Performance Index), значения которого рассчитываются Всемирным банком с периодичностью в один раз в два года, но и на экономике государства. Согласно последним результатам, представленным Всемирным банком в 2014 году Республика Беларусь занимает 99 место, Россия – 90 место).

Согласно данным, представленным Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, по состоянию на 1 июля 2015 года в Республике Беларусь реализованно строительство 37 логистических центров, включая 19 центров из 38 запланированных по Программе. Из действующих в настоящее время логистических центров – 9 являются государственными, остальные созданы за счёт инвестиций национальных и иностранных инвесторов из России, Азербайджана, Украины, Литвы, Ирана и др. Общая площадь складов класса «А» и «В» логистических центров составляет более 570 тыс. м². 13 центров располагают складами временного хранения и таможенными складами (СООО «Брествнештранс», ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик», РТЭУП «Белинтертранс» – транспортно-логистический центр», 4 центра: РУП «Белтаможсервис», СП «Доминик ООО, СП «Транзит» ООО), 7 являются мультимодальными [2, с. 84].

Белорусским логистическим операторам для повышения конкурентоспособности на рынке логистических услуг необходимо повышать комплексность и качество оказываемых логистических услуг. Следует формировать комплексные тарифы на обслуживание, а не тарифицировать каждое действие с грузом, внедрять современные информационные технологии (системы управления складом WMS, управления транспортом TMS и др.), предлагать клиентам варианты оптимизации затрат, а не просто зарабатывать на оказании логистических услуг, думая, что клиент оплатит любые тарифы.

Список используемой литературы

- 1 Таможенный кодекс Таможенного Союза. - 3-е изд. – Минск: Белтаможсервис, 2014. – 304 с.
- 2 Транспорт и связь в Республике Беларусь: статист. сб. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2015.-152 с.

И. И. ЗАЙЦЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

НЕЙРОМАРКЕТИНГ И ИСКУССТВО ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ

Достучаться до целевой аудитории в интернете становится все сложнее, ведь

в коммуникации «продавец-покупатель» появляются помехи, которые искажают исходное сообщение. Новый способ минимизировать потери информации и улучшить качество рекламных кампаний – нейромаркетинг. Это направление маркетинговых исследований, предметом которого является изучение неосознанных реакций человека на рекламные стимулы. Методы нейромаркетинга осуществляются в основном по 4 каналам: зрительный; слуховой; обонятельный; кинестетический.

С тактильным контактом и ароматами в интернете работать не получится. Значит, остаются только два канала. Для работы с ними идеальны инструменты digital marketing, дополненные знанием психологии продаж и вспомогательными направлениями нейромаркетинга. Такая компоновка позволит донести информацию с минимумом потерь и искажений. То, что можно использовать: воспроизведение видео (инструкции, отзывы, рекламные ролики), графический контент (инфографика, анимация), информеры разного рода (в том числе всплывающие окна с умными настройками показа) [1].

При продвижении товара в интернет-магазинах продавцы стараются на расстоянии воздействовать на подсознание человека. Да, это во многом затрудняет работу продавца, однако, использование нейромаркетинга предоставляет такую возможность. При разработке рекламной компании особый упор делается на 5 факторов, которые движут подсознанием человека: боль, страх, эмоции, эго и контраст.

Подсознание человека примитивно. При покупке товара в интернет-магазинах, в подсознании покупателя всегда живет страх, что реальность не принесет ему ожидаемых эмоций, а только негативные, то есть «боль». Опираясь на этот фактор, на сайтах помещаются слоганы о простоте и легкости приобретения товара, а также «гарантия» удовлетворения ожиданий потребителя. Так или иначе, но данный фактор зачастую выступает движущей силой, заставляющей потребителя «довериться» и приобрести товар.

Подсознание человека всегда заботится о своем выживании. Следственно, ко многому человек относится скептически, боится перемен и неожиданностей. Для воздействия на «страх» интернет-магазины используют таймеры и списки ожиданий, которые вызывают у потенциального покупателя чувство дефицита, боязнь потери, или страх упустить выгодное предложение. Хотя этот страх и кажется незначительным, но подсознание всегда реагирует на него. Видя надпись на сайте: «Товар по выгодной цене только сегодня», сайт подталкивает покупателя к быстрому принятию решения: «Нужно срочно купить, иначе упущу эту возможность».

При принятии решения люди часто руководствуются своими эмоциями. Будучи в хорошем расположении духа, человек меньше задумывается над мелочами в каком-либо решении. Используя этот факт интернет-магазины на стартовых страницах стараются использовать фотографии счастливых и довольных жизнью людей.

Однако, при использовании данного фактора, большое влияние на подсознание человека оказывает слоган. Его целью является найти у человека его болевые точки и незаметно воздействовать на них. Видя насколько люди счастливы от использования того или иного товара в подсознании человека формируется некий страх, который сопровождается мыслью: «А я что, хуже? Мне тоже срочно нужен этот товар, чтобы моя жизнь стала лучше!» Подобный страх создается при напоминании о болевых точках и подталкивает к принятию решения. При взгляде на изображения могут возникать мысли: «Эти люди счастливые, возможно, и мне повезет». В результате подсознание откликается на появившийся страх и подталкивает человека к приобретению товара.

Благодаря стремлению к выживанию подсознание человека очень эгоцентрично. Оно постоянно подталкивает человека к размышлению: «Как это повлияет на меня? Для чего мне это?». Страницы интернет-магазина стараются почаще использовать такие слова, как «вы» и «ваше». Такой трюк позволяет на прямую обращаться к посетителям, при этом отмечать их значимость для продавцов. Однако, при использовании такого трюка также важна графическая сопровождающая, которая бы демонстрировала

довольство и власть. Таким образом, продавцы создают иллюзии индивидуальной работы с каждым отдельным потенциальным потребителем и направляют свои сообщения к его эго, что в результате подстегивает человека на принятие решения о покупке.

Возможно, вы когда-либо обращали внимание на то, что демонстрация фотографий «до» и «после» в рекламе работает очень убедительно. Сейчас такой подход воздействия на потребителей является очень распространенным и приносит определенные плоды. Так происходит, потому что наше подсознание любит контрасты. Использование сравнений способствует предоставлению вашего товара в более выгодном свете, чем любого другого аналогичного товара. Это работает на фоне контраста. Реагируя на такие сравнение подсознание потребителя начинает склонять его решение в сторону «лучшего» товара, т.к. каждый человек желает для себя исключительно лучшего.

На вопрос, какие же из перечисленных факторов лучшего всего воздействуют на подсознание человека ответил Роджер Дулей, занимающийся нейромаркетингом. В своем ответе он выдел 3 основных фактора, использование которых могут принести хороший результат для интернет-магазинов:

- найдите болевые точки ваших клиентов. Хотя современному человеку почти не угрожают плотоядные хищники, болевые точки все еще остались. Даже если покупатель может акцентировать внимание на цену, настоящая проблема редко связана со стоимостью вашего продукта;

- используйте контраст. Описывайте не только преимущества продукта, но и его отличия от похожих предложений конкурентов. Визуализируйте везде, где возможно, чтобы увеличить вовлечение посетителя;

- используйте эмоции. Воздействуйте на максимальное количество эмоций. Логические аргументы не убедят подсознание, а простые эмоциональные обращения смогут это сделать. Как уже говорилось в предыдущем пункте, постарайтесь использовать визуальные эффекты, которые мозг может легко обработать [2].

В мозгу каждого человека есть очень жесткие и упрямые механизмы. Люди считают, что принимают решения по своей собственной воле, что выбирают и покупают товары, потому что все хорошо взвесили. Мы думаем: «Если меня кто-нибудь спросит, почему я что-то купил, я смогу перечислить минимум 3 причины». Но часто это не так. Все, что называется в качестве обоснования – это не те причины, по которым был куплен этот товар. И хотя за многими нашими решениями стоит подсознание, маркетологи до сих пор игнорируют оптимизацию под него, потому что верят, что клиенты выбирают продукты рационально.

В современном мире использование нейромаркетинга продавцами является достаточно актуальной темой. Современный потребитель «избалован» избытком однородных товаров от разных продавцов. Вследствие такой ситуации, все сложнее привлечь внимание к своему продукту. Особенно остро данная проблема ощутима для только созданных интернет-магазинов, которые еще не завоевали своих клиентов. «Новичкам» необходимо правильно разработать рекламную кампанию, которая бы привлекала покупателей и увеличивала продажи. Именно поэтому использование концепции нейромаркетинга заинтересовывает все большее число производителей.

Список используемой литературы

1 Швец, Е. Нейромаркетинг: искусство продаж на основе психологии и digital marketing / Е. Швец // «Cossa.ru – маркетинг в социальных медиа, digital-маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.cossa.ru> (дата обращения: 10.02.2016).

2 Боевой нейромаркетинг / Интернет-ресурс «LPgenerator: технологии привлечения клиентов» [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://lpgenerator.ru> (дата обращения: 10.02.2016).

А. В. ИГНАТОВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Современное социально-экономическое положение Республики Беларусь определяет высокую актуальность проблемы обеспечения ее экономической безопасности. Эффективность реализации ресурсного потенциала страны, пути его использования и развития, как и сама экономическая безопасность, определяются основными приоритетами, одним из которых является инновационное развитие. Под экономической безопасностью страны принято понимать способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях, или совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, являясь конкурентоспособной на внешних и внутренних рынках [1, с. 44-47].

Кризис усугубляет ситуацию – предприятия, находятся на грани убыточности, просто не имея возможности финансировать инновационные программы. В то время как ведущие страны мира вступают в эпоху постиндустриализации и формируют основы седьмого технологического уклада, Республика Беларусь далека от этого. Изношенность оборудования промышленного комплекса составляет около 40-50 %, средний возраст машин и оборудования превышает 20 лет, при этом фактически отсутствует собственная технологическая база для развития инновационного машиностроения. Для того чтобы успешно развивать высокие технологии, сначала необходимо модернизировать промышленность, обновить крайне изношенную производственную базу.

Постепенно сокращается потенциал фундаментальной науки – высшее образование и наука превратились из престижной и высокооплачиваемой сферы деятельности в одну из самых низкооплачиваемых. В сочетании с ростом открытости экономики и границ это привело к «утечке» наиболее квалифицированных специалистов и ученых.

Сегодня успех реализации инновационного развития как одного из важнейших направлений экономической безопасности страны зависит от того, насколько активную роль в выборе стратегических инновационных приоритетов будет играть государство. Инструментом модернизации экономики страны может стать государственно-частное партнерство, главной целью которого является привлечение инвестиций для решения приоритетных задач обеспечения экономической безопасности страны, в том числе и в сфере инновационного развития. Основными обязанностями государства должны стать: формирование инновационной политики и совершенствование инновационного законодательства; стимулирование инновационных предприятий посредством снижения налогов, предоставления налоговых каникул и инвестиционного налогового кредита; финансирование науки и образования в достаточном объеме; доленое финансирование приоритетных инновационных проектов; стимулирование спроса на инновации.

Другим таким приоритетом может стать инновационное предпринимательство. В современном мире, инновационное предпринимательство – это вид коммерческой деятельности, целью которой является получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций в национальной экономике.

Инновационное предпринимательство основывается на поиске новых креативных путей развития, что отличает его от классического предпринимательства. Это может

выражаться, как в создании новой продукции, технологий, материалов, так и в освоении новых рынков, форм управления или новой инновационно-ориентированной структуры предпринимательства.

Одним из главных факторов, способствующих активизации инновационной деятельности, является привлечение креативных людей в предпринимательскую деятельность, т.к. в отличие от крупного бизнеса, важнейшими преимуществами малого и среднего предпринимательства являются гибкость, адаптивность, способность быстро приспосабливаться к новым требованиям внешней среды, восприимчивость к достижениям научно-технического прогресса.

Несмотря на то, что Беларусь осталась одной из трех стран постсоветского пространства, не входящих в рейтинг глобальной конкурентоспособности (GCI), составляемый Всемирным экономическим форумом, ученые CASE Belarus провели исследование, желая определить место Беларуси по состоянию на 2012-2013 гг. и 2013-2014 гг., если бы Беларусь на тот момент в рейтинг входила. Для этого были использованы данные опроса руководителей 121-й белорусской компании по анкете ВЭФ. Согласно расчетам CASE Belarus, значение GCI для Беларуси за 2012-2013 гг. составило 4,29. Оно позволило бы Беларуси занять в рейтинге 61-е место, расположившись между Венгрией и Болгарией, потеснив с 61-го места Перу и опередив Россию на 6 пунктов.

А значение GCI для Беларуси за 2013-2014 гг. составило 4,34. Оно позволило бы Беларуси занять в рейтинге 55-е место, расположившись между Коста-Рикой и Бразилией, потеснив с 55-го места Мексику и опередив Российскую Федерацию на 9 пунктов. Из стран Европейского союза Беларусь опережала бы Болгарию, Румынию, Венгрию, Кипр, Грецию и остальные балканские страны. Из стран бывшего СССР она заняла бы 6 место, уступив Балтии, Азербайджану и Казахстану.

Для повышения конкурентоспособности Беларуси эксперты рекомендуют работать в нескольких направлениях. Во-первых, можно сосредоточиться на индикаторах с отрицательной динамикой или со значением ниже средненационального. Некоторые из «отстающих» субиндексов («инфраструктура», «технологическая готовность») можно повысить, лишь вложив долгосрочные инвестиции, другие («инновационный потенциал», «конкурентоспособность компаний») – требуют значительных изменений институтов, в том числе на уровне ментальности, что также предполагает существенный временной интервал.

Руководителям белорусских компаний было предложено выделить самую главную, на их взгляд, проблему из 16 предложенных вариантов. Инфляцию выбрало 19,3 %, сложность налогового законодательства – 18,5 %, ограниченный доступ к финансированию – 11,8 %, неэффективность государственного аппарата – 11%, недостаточную способность к инновациям – 7,3 %, нестабильность национальной валюты – 5,5 % и высокий уровень налоговых ставок – 5,5 % [2].

Основной упор должен быть сделан на создание в стране благоприятных условий для активизации инновационных процессов как основы позитивных социально-экономических преобразований.

Немаловажным условием устойчивого экономического развития национальной экономики являются инновационные кластеры. Инновационные кластеры являются своеобразной «базой», на которой осуществляется непрерывное взаимодействие финансового и интеллектуального капитала. Помимо того, что в четко функционирующих кластерах инноваций повышается качество, эффективность и скорость инновационных процессов, также у участников кластера зарождаются и развиваются такие преимущества и качества, как восприимчивость к инновациям, рост производительности, рационализация бизнес-процессов.

Таким образом, для обеспечения безопасности национальной экономики важнейшими приоритетами, способными оказывать значительное влияние, должны стать

инновации, государственно-частное партнерство, инновационные кластеры и инновационное предпринимательство.

Список используемой литературы

- 1 Дадалко, В.А. Реформирование экономики Республики Беларусь / В.А. Дадалко. – В 5 ч. – Ч. 3. – Минск: ЗАО «Армита - Маркетинг, Менеджмент», 1997. – 211с.
- 2 Аналитическая записка «Беларуси есть место в рейтинге глобальной конкурентоспособности/ CASE Belarus [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://case-belarus.eu> (дата обращения: 19.08.2015).

А. И. КАВРУС

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗРАБОТКА ЭТАПОВ ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

На современном этапе развития человеческое общество переживает период качественных трансформаций, связанных со стремлением достичь высоких экономических и социальных результатов в условиях все более истощающихся ресурсов и ухудшающейся экологической обстановки. В такой ситуации изменения и инновации неизбежны для всех стран и всех сфер человеческой деятельности. Не обошли стороной изменения и туристическую сферу, в частности направления природного и экологического туризма. Грамотные и тщательно спланированные оценка и развитие туристического потенциала территорий-объектов данных видов туризма позволит заблаговременно принять необходимые меры для корректировки вектора развития и достичь высоких экологических, экономических и социальных показателей.

К основным этапам оценки и развития туристического потенциала природных территорий следует отнести следующие:

- подготовительный этап, сбор информации дистанционно, камеральная работа;
- полевые исследования, сбор и анализ информации «на месте»;
- разработка окончательной редакции мероприятий по развитию туристического потенциала.

Первый этап включает в себя изучение специализированных и неспециализированных печатных и электронных литературных источников с целью получения общего представления об исследуемой территории и имеющихся у нее туристических возможностях при помощи следующих источников:

- общая информация по рассматриваемой территории – географическое положение; административное деление; население; рельеф; климат; почвы; гидрография; флористические ресурсы; фаунистические ресурсы; транспортное сообщение; промышленность; специализированность/специфичность территории;
- информация по туризму на исследуемой территории – имеющиеся туристические объекты (с отзывами интернет-пользователей и ценами на услуги); имеющаяся туристическая инфраструктура (с отзывами интернет-пользователей и ценами на услуги); общедоступная статистическая информация по туристической деятельности на исследуемой территории.

Второй этап включает следующие виды работ:

- а) анализ результатов личного обследования туристических объектов и инфраструктуры, полученной внутренней документации по следующим показателям [1]:

1) ландшафтно-климатические – компоненты ландшафта, чередование открытых и закрытых пространств, наличие естественных препятствий, среднее расстояние между гидрографической сетью; среднесуточные температура и влажность воздуха по месяцам; среднегодовое количество дней с благоприятными погодными условиями для определенного направления туристической деятельности и др.;

2) экологические – допустимая рекреационная нагрузка на отдельные природные комплексы территории, общая максимально допустимая нагрузка на территорию, наличие шумового загрязнения, состояние почвенного и растительного покровов, санитарно-эпидемиологическая обстановка в регионе и др.;

3) технологические – транспортная доступность территории по времени на дорогах, видам транспорта и дорожному покрытию; процент площади лесонасаждений; необходимость изъятия лесов и сельскохозяйственных угодий для организации отдыха и их доля от общего количества соответствующих территорий; наличие квалифицированного персонала; интенсивность посещения территории местным населением; густота дорожной сети; удельный вес дорог и троп с улучшенным покрытием и др.;

4) эстетическо-рекреационные – наличие редких, исчезающих, уязвимых и находящихся под угрозой исчезновения видов растений и животных; пейзажность, контрастность, панорамность территории; наличие местных традиционных обрядов, одежды, музыки; лесистость территории; тип леса; процентное содержание лесных древесных пород; возраст древостоя; бонитет; фаунистическое разнообразие; характер берега и дна, глубина температура воды, площадь зеркала воды и происхождение водоема; протяженность, скорость течения водотока, удаленность водного объекта от мест отдыха, разнообразие видов рыб, наличие участков опасных для купания и др.;

5) экономические – выручка от осуществления туристической деятельности, реализации экскурсионных туров и сувенирной продукции; величина суммарных туристских расходов; уровень рентабельности; фактическое посещение туристами территории за условный период (в том числе организованных и самодеятельных); среднее количество туродней на одного человека; количество повторных посещений туристов (количество постоянных клиентов); частота включения территории в общеизвестные маршруты и др.;

б) анализ результатов общения с администрацией, сотрудниками, туристами и местным населением по следующим вопросам:

1) сформировавшийся имидж и репутация территории; доступность туристической информации о территории; доступность и качество питьевой воды и горячей пищи; качество обслуживания туристов; внимание средств массовой информации к территории; востребованность территории в рамках туров конкретной тематики и событийного туризма; реакция общественности на публикации, презентации, проведения конференций, связанных с объектом; интерес к объекту по итогам проведения туристических выставок и в рамках научных исследований; деятельность администрации района в направлении развития туризма; активность потенциальных инвесторов;

2) основные локальные проблемы;

3) предложения по совершенствованию деятельности;

в) третий этап реализации проектов включает следующие виды разработок:

а) варианты совершенствования существующей туристической деятельности с экономическим обоснованием на основе улучшения значения показателей, важных для качества конкретной туристической услуги;

б) мероприятия по организации новых видов туристической деятельности с использованием имеющихся, но пока мало задействованных ресурсов территории;

в) предложения вариантов решения локальных проблем;

г) согласование полученных результатов и разработанных мероприятий, их доработка по необходимости с учетом замечаний заказчика;

д) поддержание обратной связи с заказчиком во время реализации мероприятий.

Научно-обоснованные показатели оценки и развития туристического потенциала природных территорий позволят заблаговременно предупредить риск развития кризисных ситуаций и достичь результатов туристической деятельности при минимизации затрат. Данная система этапов и показателей может быть использована при планировании, а также совершенствовании туристической деятельности в рамках природных территорий Беларуси и других стран.

Список используемой литературы

1 Каврус, А.И. Комплексная оценка территории при проектировании экологической тропы / А.И. Каврус // Среда, окружающая человека: природная, техногенная, социальная : материалы Междунар. научно-практич. конф. студ. и аспирантов, Брянск, 15–17 мая 2013 г. / Брянск. госуд. инжен.-технологич. академия : редкол.: Е.Г. Цублова [и др.]. – Брянск, 2013. – С. 11-13.

М. В. КАЛИНИНА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПОДСИСТЕМЫ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА ШВЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «LE GARCONE»

Объектом исследования является основное производство в швейном предприятия, в качестве которого выступает ателье «Le Garcone». Владелец данного заведения является его директором, осуществляющим постоянный контроль над функционированием ателье. Средняя проходимость заведения – 25 человек в день.

Целью автоматизации основного производства выбранного предприятия является повышение эффективности управления производством и в конечном итоге увеличение прибыли. Цель была сформирована после проведения анализа предприятия, построения моделей «AS IS», анализа требований заказчика и проектирования стратегической карты. На основании стратегической карты и требований к функциональному обеспечению спроектирована модель «TO BE», содержащая критически важные для управления бизнес-процессы.

Поскольку для небольших предприятий внедрение коробочных систем или конфигурирование / программирование систем «на заказ» не всегда выгодно в плане бюджета и / или эксплуатации, предложено использование BPM-системы, позволяющей за счет жесткого управления критически важными бизнес-процессами предприятия повысить эффективность работы, улучшить систему управления.

Использование BPM-системы ставит перед разработчиком системы ряд задач: выделение критических бизнес-процессов организации, моделирование их в нотации BPMN, загрузка диаграмм бизнес-процессов в систему (ELMA BPM), где автоматически генерируются исполняемые процессы. С помощью такого подхода реализуется возможность контроля процесса, распределения ответственности, эффективного управления рабочим временем. Приложение ELMA BPM реализует концепцию BPM-систем, что позволяет строить гибкие адаптивные информационные системы, способные оперативно меняться вместе с изменением бизнес-процессов компании. Применение BPM-системы позволяет без участия программистов автоматизировать уникальные процессы предприятия, что экономит бюджет и время внедрения данной системы. В качестве примера рассмотрен критический сквозной процесс «Обработка заказа». На рисунке 1 представлен бизнес-процесс «Обработка заказа» в нотации BPMN.

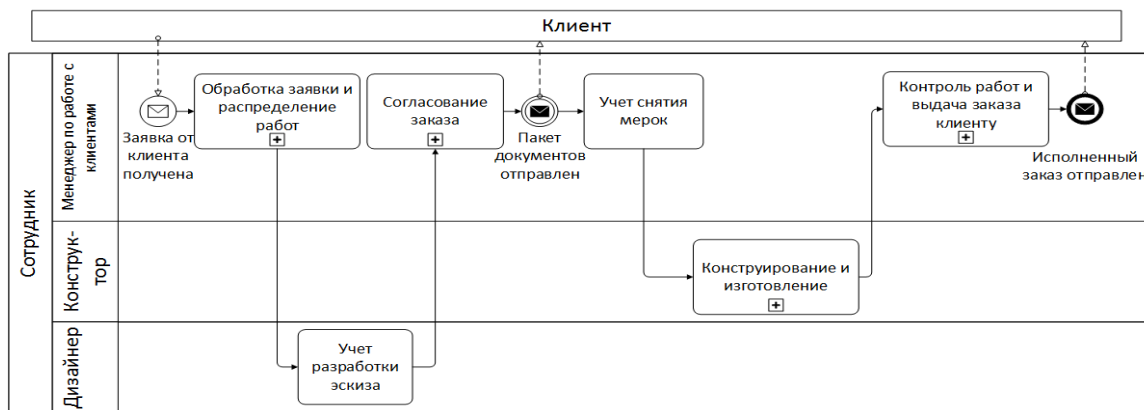


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Обработка заказа» в нотации BPMN

После того, как графическая модель бизнес-процесса построена, определяются данные, с которыми осуществляется работа в рамках бизнес-процесса, и производится настройка операций бизнес-процесса. Моделирование бизнес-процесса в Дизайнере ELMA заканчивается его опубликованием, после чего бизнес-процесс компилируется и становится доступным для запуска в веб-интерфейсе приложения ELMA BPM [1]. Схема исполняемого бизнес-процесса «Обработка заказа» в среде пакета ELMA представлена на рисунке 2.

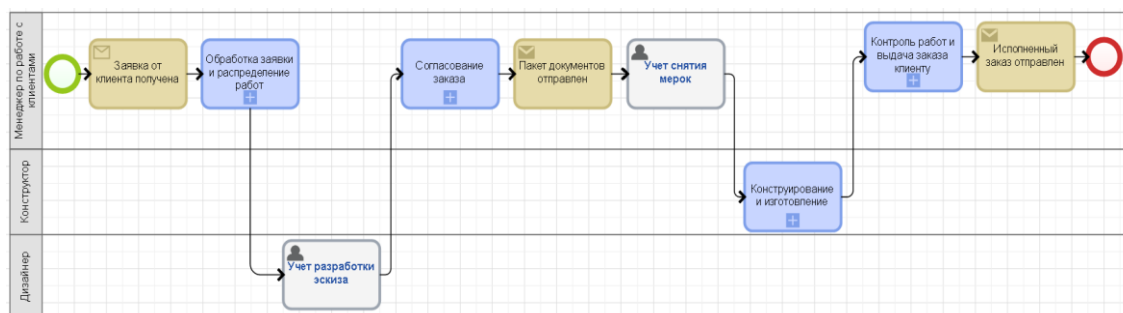


Рисунок 2 – Схема выполнения бизнес-процесса «Обработка заказа» в среде пакета ELMA

В соответствии с построенной моделью происходит исполнение бизнес-процесса, в ходе которого формируются автоматически списки задач, для пользователей, которые ответственны за исполнение того или иного этапа. В карточке процесса предоставляется возможность управлять ходом его исполнения для пользователей, имеющих на это права доступа. Таким образом, ELMA BPM имеет инструментарий для мониторинга хода выполнения процессов и контроля исполнения задач в рамках данных бизнес-процессов.

Результатом применения процессного подхода к управлению подсистемой основного производством является схема исполняемого процесса «Обработка заказа» со списком задач для исполнителей и полным набором регламентной документации. При необходимости процесс легко модифицируется исполнителями без остановки производства и с автоматической генерацией списка задач и регламентной документации.

Список используемой литературы

- 1 Официальный сайт компании ELMA [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.elma-bpm.ru> (дата обращения: 15.01.2016).

Е. А. КАМЕНЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ГРАМОТНОЕ ОБРАЩЕНИЕ С ОТХОДАМИ КАК ОСНОВА УЛУЧШЕНИЯ ЭКОЛОГИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одной из главных экологических проблем Республики Беларусь является проблема накопления отходов производства и потребления. Самым простым способом утилизации отходов, использующимся повсеместно, является их захоронение на соответствующих полигонах (свалках). Этот способ является наиболее дешёвым, но утилизируемые таким образом отходы десятки лет не подвергаются разложению и проблема их уничтожения просто переносится во времени.

Увеличение объёмов отходов ведёт к нарушению экологического равновесия. Ежегодно на территории республики образуется около 33-34 млн. т производственных отходов. Правовым регулированием сферы обращения с отходами в Республике Беларусь начали заниматься в 90-ые годы с принятием в 1993 г. Закона «Об отходах производства и потребления». Стоимость вторичных материальных ресурсов в валовой добавленной стоимости промышленного производства (1,24 %) в два раза ниже аналогичного показателя по ЕС (2,7 %), что требует принятия конкретных мер по повышению уровня использования отходов в республике.

Анализ и оценка мирового опыта показывает, что единой эффективной модели успешного рециклинга отходов не существует. Учитывая грозящую людям и окружающей среде опасность от накопления отходов и нерационального использования сырьевых ресурсов, многие страны уделяют этой проблеме значительное внимание, используя все возможные средства: экономические, юридические, воспитательные.

Основным направлением рециклинга отходов в экономике является повышение эффективности использования ресурсов и, как следствие, снижение материальных затрат в промышленном производстве. Вторичное сырьё может заместить значительную часть потребляемых ресурсов, однако полностью удовлетворить потребность в них рециклинг отходов не в состоянии даже при 100-процентной эффективности сбора и переработки. Особый интерес представляет опыт Германии по созданию замкнутого производственного цикла с максимальным использованием отходов. По данным Федерального министерства по делам окружающей среды, охраны природы и безопасности ядерных реакторов, германская индустрия обращения с отходами представляет собой сферу с годовым оборотом свыше 50 млрд. евро. В отрасли заняты свыше 240 тыс. чел. Использование вторичных ресурсов позволило экономике Германии ежегодно экономить не менее 7 млрд. евро на импорте первичных ресурсов [1, с. 64].

В настоящее время в Республике Беларусь существуют возможности для переработки широкого спектра отходов предприятий. Использование вторичного сырья имеет важное значение для расширения сырьевой базы отечественной экономики; повышения устойчивости материального обеспечения товаропроизводителей; сокращения потерь сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов; сырьевого обеспечения материального производства; снижения вредного воздействия на окружающую среду.

Как правило, вторичное сырьё на 20-30 % дешевле первичных ресурсов, что делает это сырьё, как с экономической, так и с экологической точки зрения более привлекательным. Вместе с тем, по сравнению с темпами образования отходов, объёмы переработки вторичных материалов остаются очень низкими.

В настоящее время в республике действуют следующие механизмы вовлечения вторичных материальных ресурсов в гражданский оборот:

- сеть приемных (заготовительных) пунктов сбора (заготовки) вторичного сырья;

- система отдельного сбора (заготовки) коммунальных отходов посредством установки специальных контейнеров для сбора отдельных видов вторичного сырья;
- сортировка отходов на станциях (пунктах) сортировки коммунальных отходов.

Анализ системы сбора (заготовки) вторичных материальных ресурсов приемными пунктами выявил ряд проблем:

- закупочные цены на вторичное сырье не стимулируют население к его сбору;
- при планировании территорий не учитывается размещение сети приемных пунктов, что снижает эффективность их работы и не позволяет охватить всю ресурсную базу;
- недостаточная оснащенность приемных пунктов специальным оборудованием и транспортными средствами;
- рентабельность заготовки вторичных материальных ресурсов невысока в связи со значительными капитальными и эксплуатационными затратами.

Функция координации Государственной программы возложена на Министерство жилищно-коммунального хозяйства, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды в пределах их компетенции. Государственная программа направлена на увеличение объемов сбора (заготовки) вторичного сырья для удовлетворения в нем потребностей перерабатывающих организаций Республики Беларусь. Государственная политика в области ценообразования на вторичное сырье должна содействовать расширению сырьевой базы отечественной экономики, повышению устойчивости материального обеспечения товаропроизводителей, сокращению потерь сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов.

Одной из причин, затрудняющих осуществление экологически безопасного и экономически эффективного обращения с отходами, является то, что природопользователи зачастую не осознают важности этой проблемы и из-за собственных интересов избавляются от отходов наиболее дешевым способом. Для улучшения ситуации кроме ужесточения контроля за субъектами, в результате экономической деятельности которых образуются отходы, необходимо вести целенаправленную просветительскую деятельность по формированию у населения грамотного и ответственного подхода к обращению с отходами. Должны быть заинтересованы и сами производители в том, чтобы отходы могли быть подвержены переработке. Однако производителю иногда выгоднее выплатить относительно небольшой штраф, чем тратить деньги на переработку.

Ещё одним фактором, определяющим целесообразность переработки отходов, является создание дополнительных рабочих мест. В Республике Беларусь планируется строительство 15 мусороперерабатывающих заводов суммарной мощностью более 600 тыс. т в год [2, с. 67].

Меры, которые принимаются в стране в области обращения с отходами, еще недостаточно эффективны. Решению данной проблемы будет способствовать активизация деятельности потребительской кооперации по заготовке и переработке вторичных ресурсов. В свое время «Greenpeace» сказала: 10 % населения будут сортировать мусор всегда, 10 % не будут сортировать никогда и 80 % населения, с которыми нужно работать. Для этого необходимо проводить мероприятия по повышению внимания к данной проблеме. Предлагается организация показов фильмов, где бы показывалось, что мусор – это проблема; проведение общественных акций, организация разъясняющих занятий, как в школах, садах, так и в высших учебных заведениях

Список используемой литературы

- 1 Шушкевич, А. Использование отходов – ценный источник сырьевых ресурсов /А. Шушкевич // Экономический бюллетень. – 2012. – №4. – С. 63-69.
- 2 Лапицкая, М. Проблемы обращения с производственными и бытовыми отходами: [по Беларуси и Гомельской области] /М. Лапицкая // Потребительская кооперация. –2009. – №2. – С. 64-69.

Я. М. КАСИНСКАЯ, А. В. КУЧЕРОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

НЕЙРОМАРКЕТИНГ: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА

Нейромаркетинг – это научное исследование произвольных реакций человека на какие-либо атрибуты магазина – название, логотип, сочетание цветов, аудиосигналы, символы и прочее – и их интерпретация. Исследованиям подвергается пульс, потоотделение, токи мозга, движение зрачка и другие спонтанные реакции человека. Применяется магнитно-резонансное сканирование головного мозга.

В общих чертах концепцию нейромаркетинга первыми разработали психологи Гарвардского университета в 1990-е годы. В основу технологии положена модель, согласно которой основная часть (больше 90 %) мыслительной деятельности человека, включая эмоции, происходит в подсознательной области, то есть ниже уровней контролируемого осознания. По этой причине «технологам восприятия» от рынка и политики представляется чрезвычайно заманчивым освоить методы эффективного манипулирования подсознательной деятельностью мозга, дабы нужные реакции впечатывались в человека так глубоко, как это вообще возможно, пишет Computerra.

Самую известную технологию нейромаркетинга разработал в конце 1990-х годов гарвардский профессор Джерри Залтмен (Gerry Zaltman), сразу запатентовав ее под названием ZMET, или Zaltman Metaphor Elicitation Method (метод извлечения метафор Залтмена). Суть ZMET сводится к прощупыванию подсознания человека с помощью наборов специально подобранных картинок, вызывающих положительный эмоциональный отклик и активизирующих скрытые образы-метафоры, стимулирующие покупку. На основе выявленных образов конструируются графические коллажи, закладываемые в основу рекламных роликов. Маркетинговая технология ZMET быстро обрела популярность у сотен крупных фирм-заказчиков, среди которых Coca-Cola, General Motors, Nestle, Proctor & Gamble [1].

Есть также сведения и о непосредственном применении в нейромаркетинговых исследованиях аппаратуры магнитно-резонансной томографии. Пионером здесь стал на рубеже 2002-2003 гг. американский научно-коммерческий проект под названием «Институт наук о мышлении Брайтхаус», базирующийся в Атланте. Разработанный им новый метод нейромаркетинга на основе МРТ по своим ключевым идеям похож на ZMET и также использует специально подобранные картинки и фотографии. Отличие же в том, что реакция обследуемых клиентов на предъявленные образы устанавливается не беседой психологов, а непосредственным сканированием и анализом активизируемых при этом областей мозга.

Основными составляющими нейромаркетинга являются атмосфера на торговой площадке и работа продавцов [2]. Как создается атмосфера? При помощи воздействия на все системы восприятия клиента: зрительную, слуховую, обонятельную, кинестетическую (связанную с чувствами). Результат воздействия должен носить позитивную окраску – в противном случае клиент, скорее всего, ничего не купит. Следовательно, цель создания атмосферы – запуск в голове клиента такой ассоциативной цепочки, на конце которой он неизбежно придет в состояние легкого транса. А человек в состоянии транса (даже легкого) в значительной степени утрачивает способность мыслить критично. И его желание приобрести тот товар, который вызвал у него приятное чувство, не встречает на своем пути никакого сопротивления логики. Зачастую бывает так, что логика включается лишь дома, в процессе рассматривания результатов «шоп-охоты». Самый распространенный вопрос, который задает себе покупатель, обзвывая совершенно ненужную ему вещь, таков: «Где была моя голова?». Голова-то была на месте,

только работала она в режиме транса. А не купленный тогда еще товар вкупе с музыкой, которая звучала в зале; легким, почти незаметным ароматом; мягким и чуть пружинящим ковровым покрытием, приглушающим шаги, – напомнил о чем-то важном в прошлом или будущем: о детстве и заботе родителей, об отдыхе на море, о радости материнства, о победе в каком-либо жизненном состязании.

Один из главных каналов нейромаркетинга – зрительный. Большую часть информации мы получаем именно через зрение, да и фильтры в этой области самые слабые и немногочисленные. Распространенное выражение «Я видел это своими глазами!», по сути, сообщает собеседнику о том, что ошибка в суждении исключена, поскольку источник самый достоверный. И потому зрительный канал чаще всего используется для «включения» у клиента цепочки ассоциаций, на чем базируется мерчендайзинг.

Слуховой канал работает более сложно. При том, что существуют описанные в учебниках и основанные на психофизиологии законы – вроде того, что тихая и медленная музыка расслабляет, вальс тонизирует, громкий марш заставляет двигаться быстрее (нередко – к выходу), а изыски типа вариаций на саксофоне и вовсе не для каждого – при использовании «слухового» нейромаркетинга могут встречаться моменты, как:

- индивидуальные предпочтения людей из целевой аудитории, которые не так-то просто выяснить, зато легко в них «не попасть»;
- культуральные особенности целевой аудитории – где-то «на ура» пройдет музыкальный фрагмент из «Лебединого озера», и где-то он не вызовет никакой реакции, а то и спровоцирует раздражение;
- физиологический статус каждого конкретного клиента на момент прослушивания им музыкального отрывка – ведь наши музыкальные предпочтения меняются еще и в зависимости от состояния нашего организма, и т.п.

И потому вероятность выбрать не тот «слуховой» стимул при таком раскладе оказывается довольно высокой.

Про обонятельный канал нейромаркетинга ходят легенды. Мол, надо только верно подобрать запах, и продажи моментально пойдут в гору! Порой так оно и есть, но, по преимуществу, в ситуации продажи продуктов питания. Незадача в том, что точно подобрать запах – так, чтобы он, с одной стороны, ассоциировался с товарами, которые продаются на конкретной торговой площадке, а с другой – с приятными воспоминаниями или мечтами клиента, сложно. Обоняние – самый древний человеческий анализатор, и управлять им труднее всего; наверное, поэтому аромамаркетинг у большинства людей, работающих в сфере продаж, вызывает одновременно и жгучий интерес, и опаску. Интерес – потому что правильно подобранный аромат резко повышает продажи. Опаску – потому что неправильно подобранный аромат способен в самые короткие сроки демотивировать всех покупателей, и продажи упадут.

А вот кинестетический канал нейромаркетинга – самый надежный. При всей нашей разности, у нас не так уж много принципиально отличающихся от других позитивных стимулов в сфере чувство и ощущений. Никто не любит склизкое, колючее, злобное, агрессивно-доминирующее. Практически всем – в разной степени, правда – нравится надежное, уютное, заботливое, жизнеутверждающее. И если маркетологи компании немножко помозгуют, то путем небольших затрат они могут создать столь мощный рычаг воздействия на кинестетику покупателя, что успех будет гарантирован процентов на восемьдесят – просто потому, что в данном пространстве комфортно находиться.

Список используемой литературы

1 Нейромаркетинг – массовое управление потребительским сознанием [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.b-seminar.ru> (дата обращения: 02.01.2016).

2 Нейромаркетинг: почему о нем говорят «шепотом» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.advertology.ru/> (дата обращения: 02.01.2016).

А. А. КОРБАЛЬ

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. **Н. Н. Шестакович**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-СКЛАДСКИМИ ЗАТРАТАМИ ЗА СЧЁТ ОБНОВЛЕНИЯ СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ

Основное назначение склада – размещение запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного выполнения заказов потребителей.

Поскольку склады создаются на разных участках логистических цепей, на предприятиях разного масштаба и профиля деятельности, существует большое разнообразие их видов. Классификация складов проводится по разным признакам. Так, например, по принадлежности различают склады индивидуального пользования и коллективные, по характеру товаров – производственного назначения и товаров конечного потребления; по уровню автоматизации процессов – автоматизированные, комплексномеханизированные, механизированные, немеханизированные и т.д.

Важность создания современных эффективных складских комплексов вытекает из тех выгод, которые они создают. Различают экономические и сервисные выгоды. В принципе склады следует включать в логистическую систему только в том случае, если выгоды от их деятельности превышают затраты. Экономические выгоды выражаются в сокращении логистических издержек, в первую очередь затрат на хранение и транспортных затрат. Экономия издержек возникает за счет консолидации, разукрупнения партий товаров, формирования ассортимента.

Консолидация грузов происходит тогда, когда на складе формируется отправка, состоящая из продукции нескольких поставщиков и предназначенная нескольким заказчикам, расположенным в одной географической точке. Склад как бы «вбирает» в себя материальные потоки, поступающие от производителей, и выдает их в форме крупных отправок. Например, партии, подобранные по заказам нескольких магазинов, расположенных в одном городе, формируются в одну отpravку, доставляемую одной автомашиной. При этом выгоды заключаются в максимальном сокращении транспортных расходов.

Основным недостатком материально-технической базы организаций является устаревание транспортной техники, работающей на складах. Это также обуславливает высокие затраты на запчасти, так как старые погрузчики чаще ломаются и уровень износа их запчастей выше. Кроме того, старые погрузчики обладают низкой грузоподъемностью. Для снижения затрат на запасные части предлагается замена устаревших транспортных средств с использованием лизинга.

Финансовый лизинг служит базой для образования двух других форм долгосрочной аренды – возвратной и долевого (с участием третьей стороны).

Воспользовавшись финансовым лизингом, предприятие решит проблему обновления основных средств без мобилизации крупных финансовых ресурсов и без привлечения кредитов, что повысит эффективность инвестиционной деятельности. Это также позволит сохранить соотношение собственных и заемных средств без риска нарушения финансовой устойчивости организации, а также сократить наименее ликвидные статьи оборотных средств. Наиболее целесообразно использовать финансовый лизинг сроком на 5 лет со 100 % выплатой амортизационных отчислений.

Важным этапом анализа лизинговых сделок является рассмотрение структуры лизинговых платежей и их уровня. Для этого необходимо сначала определить среднегодовую стоимость погрузчика, которая определяется как половина его стоимости на начало и конец года. Среднегодовую стоимость погрузчика за время действия лизингового договора приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет среднегодовой стоимости погрузчика

В миллионах рублей

Год	Стоимость погрузчика на начало периода	Годовая сумма амортизации	Стоимость погрузчика на конец периода	Среднегодовая стоимость погрузчика
1	202,7	40,5	162,1	182,4
2	162,1	40,5	121,6	141,9
3	121,6	40,5	81,1	101,3
4	81,1	40,5	40,5	60,8
5	40,5	40,5	–	20,3

Судя по данным, приведенным в таблице 1, при равномерной системе амортизационных списаний в размере 20 % предприятие за 5 лет полностью выплатит амортизацию за выкупаемый погрузчик.

Годовая сумма амортизации A_g будет составлять (формула 1):

$$A_g = \frac{C_n \times H_a}{100}, \quad (1)$$

где C_n – первоначальная стоимость объекта основных средств, млн. руб.;

H_a – норма амортизации, %.

В данном расчете годовая сумма амортизации составит 40,5 млн. руб. ($202,7 \times 0,2$).

Произведем расчет лизинговых платежей за 5 лет и представим их в таблице 2. Комиссионное вознаграждение лизингодателю выплачивается в размере 3 % годовых от среднегодовой стоимости автобусов, а процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение погрузчиков – 5 % годовых от среднегодовой стоимости.

Таблица 2 – Расчет лизинговых платежей предприятия

В миллионах рублей

Год	Амортизационные отчисления	Проценты за кредит	Комиссионные	Общая сумма лизинговых платежей
1	40,5	91,1	54,7	577,5
2	40,5	70,9	42,5	539,2
3	40,5	50,5	30,3	500,9
4	40,5	30,3	18,2	462,7
5	40,5	10,1	6,1	424,4
Итого	40,5	253,3	151,9	2504,9

Данные таблицы 2 показывают, что сумма лизинговых платежей в течение 5 лет с каждым годом будет снижаться, что приведет к тому, что уже в течение этого периода будет снижаться уровень издержек, которые относятся на затраты.

При первоначальной стоимости погрузчика 202,6 млн. руб. предприятие за 5 лет выплатит банку сумму лизинговых платежей в размере 250,5 млн. руб., что составляет 123,6 % от первоначальной стоимости.

Необходимо отметить, что одним из главных достоинств лизинга перед другими альтернативными вариантами финансирования является отнесение лизинговых платежей на затраты предприятия.

В свою очередь, это прямо пропорционально влияет на снижение налога на прибыль, что перекрывает затраты, связанные с использованием лизинга.

А. А. КУРИЛИК, Ж. Л. ДЫДЫШКО
(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)
Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

16 мая 2014 года, был подписан Указ №222 «О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами» [1]. Согласно документу с 1 июля 2014 года предприниматели должны иметь сертификаты на все реализуемые товары, подтверждающие их приобретение. Наличие таковых обеспечивает переход на упрощенную систему налогообложения. Согласно Указу №222, предприниматели имеют право нанимать не более трех лиц, независимо от родственных связей. Отсутствуют ограничения на количество торговых, обслуживающих и иных объектов, используемых индивидуальными предпринимателями в своей деятельности. Указом предусмотрен конкретный перечень товаров, реализация которых будет осуществляться физическими лицами без документов, подтверждающих их приобретение. Он создан для того, чтобы сделать белорусский рынок более прозрачным, что также согласовано с торговой политикой всего ЕАЭС.

В том же году документ был неодобрительно принят многими индивидуальными предпринимателями потому, что он, по их мнению, явно ужесточал регулирование их деятельности. В частности, это касалось продажи товаров легкой промышленности. В правительстве эту позицию услышали, и с 1 июля 2014 года запретили реализовывать товары без сопроводительных документов, однако дважды продлевали сроки реализации остатков той продукции, которую предприниматели ввозили без документов ранее.

Последний раз этот срок был продлен до 1 января 2016 года. Государство не оставило индивидуальных предпринимателей в «свободном плавании», а было обеспокоено сложившейся проблемой, ведь после того, как остатки проданы, необходимо же откудато закупать новую партию. С этой целью предприниматель, кроме собственноручного поиска нового поставщика продукции с документами, мог обратиться к услугам специально созданных оптовых баз.

В настоящее время в Беларуси работают 52 оптовые организации, отработаны поставки небольших партий товаров под индивидуальный заказ. Также в 2015 году было создано предприятие «Внешэкономсервис», которое доставляет товары для индивидуальных предпринимателей напрямую из Китая, Турции, Польши – от поставщика, которого покупатель сам же и указывает. Далее «Внешэкономсервис» делает необходимые сопроводительные документы. Предпринимателю остается только получить эту партию товаров и начать реализацию на объекте. Однако, согласно информации Министерства торговли, к оптовым базам был проявлен очень малый интерес в закупке продукции легкой промышленности. Очевидно, что со стороны предпринимателей есть вопросы к цене этих товаров.

В Министерстве экономики считают, что нет большой проблемы с нереализованными остатками, продажу которых необходимо было прекратить с 1 января этого года. На то, чтобы все участники рынка смогли адаптироваться, давалось 18 месяцев. Согласно официальным данным, есть небольшое количество индивидуальных предпринимателей, которые неспособны работать в этих условиях. Если говорить о цивилизованном рынке, то должны присутствовать документы, должно быть понятно, откуда товар пришел и кто отвечает за него. Торговать без цивилизованных перемен в текущей экономической ситуации невозможно. Игроки рынка тоже будут меняться, и естественно, что если кто-то с рынка уходит, то таким образом снижается уровень конкуренции. На рынках слабо представлен отечественный легпром, малый выбор

российского товара. Сегодня есть возможность легально работать с качественной продукцией, уйдя при этом от серых схем.

Представители малого бизнеса, собравшиеся на Антикризисном форуме 11 января в Минске, считают, что поднятие градуса в обществе не решит проблемы и важно довести свои идеи без конфронтации. Сегодня можно говорить о том, что сформировалась прослойка ИП – плательщиков единого налога, которые уплатили налог в начале года, но при этом не выходят на работу. Это позволяет оставить за собой лицензию и рабочее место и при этом сводит риск попасть под штраф к нулю. Штрафы сегодня можно получить из-за наличия проблем, связанных с отдельным типом сертификатов, которые предоставляют в России. Как было отмечено на форуме, многие предприниматели перестраивались под новые условия. Проблема с проверками и сертификатами не решена окончательно.

Таким образом, основные нормы Указа заключаются в следующем:

– индивидуальным предпринимателям разрешено теперь привлекать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам (ранее было разрешено только трех ближайших родственников);

– индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц (далее – единый налог) при осуществлении розничной торговли товарами, отнесенными к товарным группам, указанным в подпункте 1.1 пункта 1 Ст. 296 Налогового кодекса Республики Беларусь, обязаны обеспечить наличие документов, подтверждающих приобретение (поступление) таких товаров, в местах их хранения, реализации и при их перевозке (транспортировке);

– определено, что на торговых местах – на рынках и (или) в иных установленных местными исполнительными и распорядительными органами местах – запрещается реализация физическими лицами, не осуществляющими предпринимательскую деятельность (далее – физические лица), товаров, за исключением реализации следующих товаров, в случае если торговля ими не ограничена или не запрещена законодательством (приводится перечень товаров, в том числе: созданных этими физическими лицами произведений живописи, графики, скульптуры, предметов народных промыслов, продукции ремесленной деятельности; продукции цветоводства, декоративных растений, их семян и рассады, животных; непродовольственных товаров, бывших в употреблении у этих физических лиц и (или) членов их семьи.

Список используемой литературы

1 О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами: Указ Презид. Респуб. Беларусь от 16 мая 2014 г № 222 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2016).

Л. В. ЛИСТОПАД

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

ЛИДЕРСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК ГАРАНТИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Эффективное функционирование государственного аппарата Беларуси, укомплектованного управленческими кадрами надлежащей компетенции и высокой

квалификации, выступает одним из решающих факторов устойчивого социально-экономического развития нашего общества и устранения многих кризисных явлений в жизни страны. Одним из составляющих повышения качества государственного управления является не только тщательный подбор государственных служащих, но и формирование у них таких профессиональных и личностных качеств, которые соответствовали бы современной парадигме управления.

Поэтому постоянная оценка компетентности государственных служащих как реальной способности выполнять профессиональные функции на высоком качественном уровне с целью эффективной реализации государственной политики являются важными и необходимыми элементами кадровой работы.

В рамках изучения профессиональной компетентности государственных служащих было проведено исследование уровня развития лидерской компетенции руководителей и специалистов Гомельского областного исполнительного комитета. Для выявления способности государственных служащих к лидерству была применена научная адаптированная методика «Диагностика лидерских способностей» (Е. Жариков, Е. Крушельницкий). Был опрошен 31 государственный служащий облисполкома, среди них 25 женщин, 6 мужчин; 15 руководителей структурных подразделений и 16 специалистов, выполняющих в период отсутствия руководителей их должностные обязанности. По возрасту анкетируемые распределились следующим образом: до 31 года – 7 человек, 32-40 лет – 15 человек, 41-50 лет – 9 человек. То есть различные категории государственных служащих были представлены выборкой равномерно.

В результате обобщения результатов были подведены следующие итоги:

- менее 25 баллов набрали 9 государственных служащих: у них качества лидера выражены слабо;
- сумму баллов в пределах от 26 до 35 набрали 9 государственных служащих: у них качества лидера находятся на среднем уровне развития;
- сумма баллов от 36 до 40 оказалась у 13 госслужащих: у них лидерские качества выражены сильно;
- сумму баллов более 40 никто не набрал (рисунок 1).



Рисунок 1 – Результаты исследования лидерской компетенции государственных служащих Гомельского облисполкома

Таким образом, по результатам исследования было выявлено 13 человек с сильно выраженной склонностью к лидерству; интересным фактом стало то, что все 13 человек в настоящий момент состоят в резерве руководящих кадров облисполкома. Профессиональная деятельность 5 человек из данной группы отмечена Почетными грамотами и Благодарственными письмами облисполкома, 6 человек (2 руководителя и 4 специалиста) обучаются в Академии управления при Президенте Республики Беларусь. У 11 из 13 государственных служащих надбавка за особые условия государственной службы является максимальной.

На основании этого можно сделать вывод, что уровень развития у государственных служащих лидерской компетенции влияет на высокий результат их трудовой

деятельности и эффективность работы, результативность реализуемой политики в подконтрольной сфере; это является гарантом личностных достижений и карьерного роста. При этом в рамках комплектования органов управления компетентными кадрами выявлен ряд существующих проблем: недостаточная разработанность критериев и требований к государственным служащим в части необходимых компетенций, отсутствие механизма комплексной оценки компетенций (включая лидерские качества), отсутствие мотивационной стороны для повышения государственным служащими уровня собственных компетенций.

В рамках решения проблем эффективными будут являться мероприятия, основанные на внедрении компетентного подхода в кадровые процессы государственной службы: разработка моделей компетенций для конкретных руководящих должностей, включающих в себя требования, относимые к знаниям, умениям, навыкам и личностным характеристикам руководителей; разработка механизмов оценки профессиональной пригодности кандидатов на должности в соответствии с разработанными моделями компетенций с использованием различных количественных и качественных методик; выход за пределы аттестации при оценке соответствия уже замещающих руководящие должности кадров необходимым требованиям, разработка системы показателей оценки.

Реализация вышеприведенных мероприятий позволит оптимизировать кадровый состав государственных служащих в разрезе их качественных характеристик, повысить эффективность использования профессиональных компетенций государственных служащих и реализации государственной политики в целом в рамках устойчивого социально-экономического развития.

В. А. МАМАЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На долю деревообрабатывающей отрасли приходится примерно 2 % общего объема обрабатывающей отрасли Беларуси. Доля деревообработки в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли составляет 62 %. Деревообрабатывающая отрасль является одной из крупнейших отраслей Республики Беларусь. Так как деревообрабатывающая промышленность имеет достаточную материально-техническую, сырьевую базу и широкую производственную и дистрибьюторскую сети, она является стратегической и перспективной отраслью для экономики Республики Беларусь. В инвестиционные проекты Правительства планируется вложить значительные бюджетные средства, привлечь финансовые ресурсы кредитных организаций и обеспечить беспрецедентную государственную поддержку.

Белорусский производственно-торговый концерн лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром» объединяет наиболее крупные государственные и иные юридические лица, производящие широкий спектр продукции из древесины. В его состав входит 45 крупных предприятий различных форм собственности.

Одним из важнейших направлений работы в 2016 году определена диверсификация экспорта. Освоение новых рынков сбыта является стратегической задачей для всех

предприятий концерна «Беллесбумпром». В ближайшее время будут приняты меры по расширению присутствия белорусских производителей на рынках Азии, а также на рынках Словакии, Польши, Болгарии, Румынии, Венгрии. Опорными точками расширения географии экспорта продукции предприятий концерна в 2016 году определены такие рынки, как Турция, Иран, Пакистан, Испания, Италия, Франция, Китай и Египет. Концерном и Министерством иностранных дел разработан и уже реализуется согласованный с правительством план совместных действий по развитию внешнеторгового, внешнеэкономического и инвестиционного сотрудничества на 2016 год [1, с. 107-113].

Основной целью намеченных мероприятий является наращивание объемов экспорта продукции предприятий. Планом определены 10 ключевых позиций, которые необходимо реализовать в 2016 году. В первую очередь это работа по освоению производственных мощностей реализованных инвестиционных проектов экспортно ориентированных производств и расширение ассортимента выпускаемой ими продукции. Предусмотрено создание новых экспортно ориентированных предприятий (производств), в том числе с привлечением иностранных инвестиций.

Запланирована работа по совершенствованию инфраструктуры экспорта, в том числе оптимизация и развитие товаропроводящей сети. Будет проведен глубокий анализ работы действующих субъектов товаропроводящей сети за рубежом. Низкоэффективные производства деревообрабатывающей промышленности планируется реорганизовать (ликвидировать), а в странах с наиболее перспективными рынками создать новые. Предусмотрено также расширение рекламных кампаний за рубежом, участие организаций в международных специализированных выставках, развитие электронной торговли и более широкое использование современных информационных технологий сети интернет для продвижения продукции [1, с. 110-113].

Помимо диверсификации рынков, планируется и товарная диверсификация. Поставлена задача нарастить производство и экспорт товаров целлюлозно-бумажного производства (газетной бумаги, различных видов бумаги и картона). В целом реализация мероприятий плана позволит сохранить и расширить позиции предприятий концерна «Беллесбумпром» на внешних рынках, повысить эффективность и результативность маркетинговой деятельности.

Такие стратегические задачи поставлены неспроста. Концерн «Беллесбумпром» в 2015 году освоил 7 новых рынков сбыта. География экспорта белорусской продукции деревообработки пополнилась такими странами как Вьетнам, Пакистан, Македония, Хорватия, Ирландия, Босния и Герцеговина, а также Кот-д'Ивуар.

В результате этого предприятия концерна за январь-ноябрь 2015 года увеличили долю отгрузок продукции в страны дальнего зарубежья по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 6,1 %. Если в 2014 году за 11 месяцев отгрузки продукции в страны вне СНГ в общем объеме экспорта занимали 28,2 %, то за аналогичный период 2015 года доля составила 34,3 %. Рост отгрузок продукции в дальнее зарубежье обеспечивается за счет принятия мер по диверсификации рынков сбыта, поиску новых партнеров в странах Востока и Азии, а также в ряде европейских стран. Эта работа продолжится и в 2016 году.

Анализ региональной структуры экспорта позволил выявить, что основными торговыми партнерами предприятий концерна и на перспективу будут являться страны СНГ. Рынки этих стран имеют различные сегменты в зависимости от доходов и требований потребителей. Доля экспорта в страны СНГ в общем объеме экспорта постоянно растет (рисунок 1).

В настоящее время предприятия концерна поставляют свою продукцию на рынки 52 государств. Доля экспорта в общем объеме производства составляет 56,4 %. Таким образом, белорусская деревообработка имеет большой потенциал для развития.

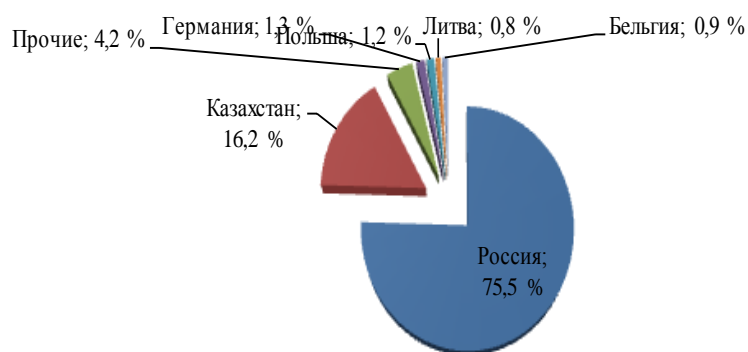


Рисунок 1 – Страновая структура экспорта мебели по концерну «Беллесбумпром» в 2014 году

Что касается перспектив развития деревообрабатывающих и лесопромышленных предприятий концерна, то успешное выполнение всех инвестиционных проектов позволит к 2017 году значительно увеличить годовой объем выпуска продукции. К концу 2017 года планируется экспортировать продукцию на уровне 1,4-1,5 млрд. долл. США и достичь положительное сальдо внешней торговли в размере 810 млн. долл. США. Выручка от реализации на одного среднесписочного работника составит 67,7 тыс. долл. США, а глубина переработки древесины – почти 81 %.

Список используемой литературы

1 Немченко, Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности / Г. Немченко, С. Донецкая, К. Дьяконов // Проблемы теории и практики управления. –1998. – №1. – С. 110-113.

Т. А. МЕЛЬНИКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого)
 Науч. рук. **И. В. Ивановская**,
 канд. экон. наук, доц.

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Потенциал таких методов повышения эффективности, как реструктуризация бизнеса и аутсорсинг, в большинстве отечественных компаний задействован слабо. Это нередко в перспективе ограничивает их конкурентоспособность и прибыльность. Дополнительные подразделения нередко мешают развитию основного бизнеса, поскольку руководство фирмы вынуждено уделять этим службам больше внимания, чем собственно развитию компании. Для поддержания на должном уровне функционирования обеспечивающих служб, приходится выделять значительную часть бюджета [1].

Как показывает опыт, наиболее эффективными мерами по реструктуризации являются концентрация производства и отказ от избыточных площадей, отказ от непрофильных бизнесов, упрощение оргструктуры и сокращение АУП, минимизация инфраструктурной и социальной нагрузки, инвестиции в критически значимые для бизнеса технологии и разработки.

Как отмечают практики, в результате последовательной реструктуризации бизнеса достигается не только существенный экономический, но и важный управленческий

эффект: руководство компании концентрируется на основном бизнесе, не отвлекаясь на второстепенные вопросы [2, с. 43].

Проекты реструктуризации и перевода на аутсорсинг отдельных операций или функций могут реализовываться по отдельности друг от друга, однако максимальный эффект можно получить при их совместном осуществлении.

Так, проект перехода на аутсорсинг, не дающий прямого экономического эффекта, может оказаться намного более действенным при реализации его в комплексе с рядом связанных решений в части реструктуризации (сокращение смежных вспомогательных подразделений, сдача в аренду или продажа освобождаемых площадей и др.).

Рассмотрим эффективность использования аутсорсинга на примере расчета экономического эффекта от передачи на аутсорсинг уборку помещений на предприятии филиал «Завод Энергооборудование».

В ходе изучения отчетности предприятия, а также при учете неявных издержек были рассчитаны затраты на содержание в штате предприятия 7 уборщиков. Расчёт представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Калькуляция затрат на содержание в штате уборщиков производственных и административных помещений

Наименование	Сумма затрат, млн. руб.
Фонд начисленной заработной платы 7 работников	29,22792
Затраты бухгалтерии и отдела кадров	0,42
Затраты на больничные листы	0,805
Отпуск	1,26
Чистящие и моющие средства	0,1
Итого за месяц	31,81292
Итого за год	381,75504

Примечание: разработано автором на основании статистической отчетности предприятия

В результате исследования предложения клининговых услуг различных компаний, занимающихся уборкой производственных помещений было определено, что компания «Cleaner.by» является наиболее зарекомендовавшей себя в данной сфере, а также представляет наиболее полный спектр услуг.

Компания выделяет следующие преимущества профессионального клининга:

- нет необходимости платить постоянную зарплату штатному уборщику, тем самым экономя на социальных выплатах, налогах;
- уборка производственных помещений профессиональными компаниями приносит долгосрочный результат;
- экономия времени и избавление от всех забот, связанных с уборкой.

Цены на услуги клининга является договорной, калькулируется компанией на основании многих показателей. На основании производственной площади завода, а также необходимого количества сотрудников, стоимость клининговых услуг для предприятия филиал «Завод Энергооборудование» предположительно оценивается в 25 млн. руб. в месяц.

Следовательно, можно рассчитать месячную и годовую экономию от использования аутсорсинга. А так же, за счёт сокращения численности персонала можно рассчитать увеличение показателя среднегодовой выработки работников списочного состава, при условии, что объем произведенной продукции по основной деятельности в действующих ценах останется неизменным. Результаты использования аутсорсинга уборки помещений представлены в сравнении в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты использования аутсорсинга уборки помещений на примере предприятия филиал «Завод Энергооборудование»

Показатели	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Абсолютное изменение (экономия/увеличение)
Затраты за месяц, млн. руб.	31,812920	25,000000	- 6,812920
Затраты за год, млн. руб.	381,755040	300,000000	- 81,755040
Списочная численность, чел.	201	194	- 7
Среднегодовая выработка работника списочного состава, млн. руб.	599,244	620,866	21,622

Примечание: разработано автором на основании статистической отчетности предприятия

Таким образом, при использовании аутсорсинга уборки производственных и административных помещений выявляются следующие положительные моменты: предприятие избавляется от всех рисков, связанных с работниками: производственный травматизм, прогулы, декретные отпуска, мотивация сотрудников; получает гарантии, что работа всегда будет качественно выполнена; разгрузка отдела кадров; снижение затрат на 81,75504 млн. руб. в год.

Влияние проведенного мероприятия на финансовые показатели можно рассчитать исходя из снижения затрат, как следствие снижение себестоимости продукции и нераспределенной прибыли увеличение прибыли на сумму сокращения затрат. Изменение в структуре баланса в результате проведенного мероприятия представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Изменения в структуре баланса вследствие проведенного мероприятия

Наименование статьи	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия
Краткосрочные активы, млн. руб.		
Денежные средства	345	426,7
Итого по разделу II	60 424	60 505,7
Собственный капитал, млн. руб.		
Нераспределённая прибыль	4 126	4207,7
Итого по разделу III	55 298	55 379,7
Краткосрочные обязательства, млн. руб.		
Прочие краткосрочны обязательства	57 576	57 576
Итого по разделу V	62 855	62 855
Баланс	118 153	118237,7

Примечание: разработано автором на основании статистической отчетности предприятия

На основании данных таблицы 3 можно рассчитать изменение коэффициентов, отражающих финансовое состояние на предприятии филиал «Завод Энергооборудование». Изменение представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Изменение коэффициентов, отражающих финансовое состояние

Наименование	Значение до проведения мероприятия	Значение после проведения мероприятия
Коэффициент капитализации $K_{кап} \leq 1,0$	1,14	1,13
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами $K_3 \leq 0,85$	0,5319	0,5315

Примечание: разработано автором на основании статистической отчетности предприятия

Таким образом, данное мероприятие, пусть и незначительно, но все же положительно повлияло на коэффициенты платежеспособности предприятия. Проведение данного мероприятия в комплексе с другими мерами реструктуризации позволит значительно улучшить финансовое состояние и эффективность работы предприятия филиал «Завод Энергооборудование».

Список используемой литературы

- 1 Фирсова, С. А. Инструменты оценки аутсорсинга непрофильных бизнес-функций / С. А. Фирсова [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.mrgconsulting.ru> (дата обращения: 20.01.2016).
- 2 Горшкова, Л. Варианты оптимизации численности персонала на промышленных предприятиях в условиях кризиса / Л. Горшкова, В. Поплавская // Человек и труд. – 2009. – № 3. – С. 42-44.

В. Э. НОВИК,

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет),

Ю. А. ТРИЧ (г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов,**

д-р экон. наук, проф.

О ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

Увеличивающиеся масштабы загрязнения окружающей природной среды, являющиеся побочным следствием «побед человеческого разума над природой», обуславливают не только не ослабление, но возрастание зависимости человека от природной среды в результате истощения природных ресурсов, ухудшения качества атмосферного воздуха, изменения климата. В этой связи первоочередной задачей современного этапа общественного развития является формирование механизмов перехода мировой экономики от цивилизации потребления к цивилизации, строящей свои отношения с природой на основе паритетности. Важным направлением реализации этой задачи выступает ресурсосбережение.

На основании анализа социальных, экономических, экологических и политических предпосылок и последствий ресурсосбережения, а также выделенных основных черт изменения сплошной парадигмы при переходе к экономике информационного типа, теоретически обоснованы концептуальные основы развития ресурсосбережения.

Исследование эволюции концепций природопользования во взаимосвязи с динамикой ресурсосбережения на основе действующих процессов позволило выявить три концептуальные этапы развития ресурсосбережения: достижение экономии ресурсов через совершенствование существующих процессов, внедрение инновационных технологий, направленных на многократное сокращение объемов использования природных ресурсов в производственных циклах; постепенное сокращение материальной составляющей. Последний этап характеризуется процессами дематериализации, информатизации, экологизации экономических систем. При этом он не исключает проблем, связанных с ростом объемов потребления вследствие экономии ресурсов, увеличением количества населения и т.п. С позиций достижения устойчивого эколого-сбалансированного экономического роста нашей стране актуально перейти к третьему этапу – инновационно-ресурсосберегающего развития, то есть экономического развития на базе внедрения экоэффективных ресурсосберегающих действующих технологий, предусматривающих замещение материальной составляющей производства информационной благодаря применению достижений НТП.

С целью формирования стратегических задач управления ресурсосбережением представлены новые классификационные признаки и критерии классификации ресурсов,

которые позволяют ранжировать ресурсы согласно приоритетности их сохранения. По степени дефицитности предложено классифицировать на дефицитные и недефицитные, более подробная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация ресурсов по степени их дефицитности

Группа ресурсов	Степень удовлетворения спроса
Дефицитные	Потребность в данном ресурсе превышает возможности их удовлетворения за счет имеющихся запасов ресурса и режимов поставок, спрос на ресурс выше его предложения
Абсолютно дефицитные	Спрос на ресурс выше его предложения независимо от временных и пространственных признаков вследствие естественной ограниченности его предложения
Относительно недефицитные	Спрос на ресурс превышает его предложение в определенные периоды временных и пространственных признаков вследствие естественной ограниченности ресурса
Недефицитные	Потребности в данном ресурсе меньше или равны возможностям их удовлетворения за счет имеющихся запасов ресурса и режимов поставок, то есть спрос на ресурс меньше или равен предложению
Относительно недефицитные	Спрос на ресурс равен предложению или меньше его в определенные периоды или на отдельной территории
Абсолютно недефицитные	Спрос на ресурс меньше его предложения независимо от временных и пространственных признаков через естественные свойства ресурса

Примечание: степень дефицитности ресурсов уменьшается с каждой следующей группой

Применение предложенных критериев классификации ресурсов и РД позволяет определить стратегические направления совершенствования многоуровневого управления ресурсоуправления, сформировать комплексы мероприятий по повышению качества ресурсов, найти новые, более эффективные пути их использования.

Таким образом, ресурсосбережение можно определить как системное явление, которое включает организацию, экономическую, техническую, научную, практическую, информационную деятельность, методы, процессы, комплекс организационно-технических мер, направленных на обеспечение минимального расхода вещества и энергии на всех стадиях жизненного цикла продукта в расчете на единицу конечного продукта, исходя из существующего уровня развития техники и технологии и с наименьшим воздействием на человека и природные системы. Проблема ресурсосбережения по своей сути является проблемой эколого-экономического порядка, что обязывает ее рассматривать с позиции теории жизненного цикла и устойчивого развития. В такой постановке проблема ресурсосбережения становится особенно актуальна. Эколого-экономические отношения ресурсосбережения выходят за рамки интересов рыночной экономики, обуславливая нормативный принцип ценообразования в экологической сфере.

Формирование эколого-экономического эффекта использования вторичных ресурсов в аспекте нормативного ценообразования выражает следующее неравенство, представленное (формулой 1):

$$C_0 P_3 + C_0^1 P_3 \left(\frac{P_3}{P_{3к}} \right) \geq P_q, \quad (1)$$

где C_0 – стоимость экологически безопасных отходов, образующихся при современной технологии переработки единицы исходного сырья, руб.;

C_0^1 – стоимость экологически опасных отходов, образующихся при современной технологии переработки единицы исходного сырья, руб.;

P_3 – предельный нормативный коэффициент экономической эффективности воспроизводства природного ресурса;

$P_{3к}$ – нормативный коэффициент экологической эффективности воспроиз-

водства природного ресурса, дифференцированный в зависимости от экологической опасности образующихся отходов;

Pq – предельные затраты, связанные с приростом продукции из отходов, эквивалентной по потребительским свойствам единице кондиционного сырья, руб. Стоимость экологически безопасных (C_0) и экологически опасных (C_0^1) отходов определяется по стоимости исходного природного сырья.

Неравенство свидетельствует о том, что с эколого-экономической точки зрения процесс ресурсосбережения будет оправдан лишь тогда, когда дополнительные затраты на прирост продукции из отходов не будут превышать сумму экономического и экологического эффекта замены исходного природного сырья вторичными ресурсами.

А. В. ПАНКОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКСПОРТНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕЭП

В 2014 году взаимная торговля товарами государств-членов Таможенного союза и ЕЭП составила 57 448,3 млн. долл. США. Внешняя торговля осуществлялась по 19 товарным разделам ТН ВЭД ТС. Определение перспективных экспортных товарных позиций представляет особый интерес как для Республики Беларусь, так и ее регионов в новых интеграционных условиях. Основу исследования составляет анализ экспортных позиций Республики Беларусь с точки зрения уже завоеванных позиций на конкретных товарных рынках (доля в общих поставках в рамках взаимной торговли государств-членов ТС и ЕЭП) и перспектив развития самих рынков (исходя из динамики их развития с момента основания ТС).

На основе информационных ресурсов Евразийской экономической комиссии и Национального статистического комитета Республики Беларусь определен комплекс показателей (таблица 1) и рассчитаны индексы развития экспорта (IE_i), развития рынка (IM_i), экспортной позиции (IEP_i) (таблица 2) Республики Беларусь по i -тым товарным позициям. Для оценки индексов был использован индексный метод.

Показатель развития экспорта рассчитывается по формуле (1):

$$IE_i = \frac{E_i}{\max E}, \quad (1)$$

где E_i – доля экспорта Республики Беларусь в экспортных поставках в рамках ТС и ЕЭП по i -ой товарной позиции.

Показатель развития конкретного товарного рынка рассчитывается по формуле (2):

$$IM_i = \frac{M_i}{\max M}, \quad (2)$$

где M_i – темп роста товарного рынка по i -ой товарной позиции.

Показатель экспортной позиции рассчитывается по формуле (3):

$$IEP_i = \sqrt{\frac{1}{2}(IE_i^2 + IM_i^2)}. \quad (3)$$

В таблице 1 представлены укрупненные товарные разделы ТН ВЭД ТС, в рамках которых осуществлялась внешняя торговля товарами странами ТС и ЕЭП в 2014 году [1, с. 52-58].

Таблица 1 – Показатели развития экспорта Республики Беларусь на товарных рынках ТС и ЕЭП и динамика развития этих рынков за 2014 год

Товарная позиция	Е	М
Живые животные и продукты животного происхождения	86,74	133,3
Продукты растительного происхождения	56,77	в 2,1 р.
Жиры и масла животного и растительного происхождения	7,76	105,8
Готовые пищевые продукты	33,56	132,8
Минеральные продукты	8,00	69,0
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	16,69	98,1
Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	40,24	107,8
Кожевенное сырье, кожа, натуральный мех и изделия из них	18,32	134,2
Древесина и изделия из древесины	36,86	114,4
Бумажная масса из древесины; бумага, картон, макулатура	17,41	106,0
Текстиль и текстильные изделия	56,01	115,5
Обувь, головные уборы, зонты; искусственные цветы	43,88	140,4
Изделия из камня, гипса, цемента и подсобных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	43,25	116,9
Недрагоценные металлы и изделия из них	17,80	81,9
Машины, оборудование и механизмы, их части	36,16	98,2
Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности	33,55	111,8
Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности	41,33	119,2
Разные промышленные товары	50,75	155,5
Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат	53,41	107,7

Также указаны удельные веса экспорта Республики Беларусь в общем объеме экспорта *i*-той товарной позиции и темпы изменения товарного рынка по *i*-той товарной позиции с момента создания Таможенного союза в 2010 году [2, с.53-64].

В таблице 2 приведены индексы развития экспорта Республики Беларусь и развития рынков ТС и ЕЭП, индексы экспортной позиции, осуществлено ранжирование показателей [3, с. 15-20].

Таблица 2 – Индексы развития экспорта и развития соответствующих товарных рынков за 2014 год

Товарная позиция	Индексы			Ранги		
	IE	IM	IEP	IE	IM	IEP
1	2	3	4	5	6	7
Живые животные и продукты животного происхождения	1,00	0,63	0,84	1	5	2
Продукты растительного происхождения	0,65	1,00	0,85	2	1	1
Жиры и масла животного и растительного происхождения	0,09	0,50	0,36	19	15	16
Готовые пищевые продукты	0,39	0,63	0,52	12	6	8
Минеральные продукты	0,09	0,33	0,24	18	19	19
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	0,19	0,47	0,36	17	17	17
Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	0,46	0,51	0,49	9	12	10
Кожевенное сырье, кожа, натуральный мех и изделия из них	0,21	0,64	0,48	14	4	12
Древесина и изделия из древесины	0,42	0,54	0,49	10	10	11
Бумажная масса из древесины; бумага, картон; макулатура	0,20	0,50	0,38	16	14	15
Текстиль и текстильные изделия	0,65	0,55	0,60	3	9	4

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Обувь, головные уборы, зонты, искусственные цветы	0,51	0,67	0,59	6	3	5
Изделия из камня, гипса, цемента и подсобных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	0,50	0,56	0,53	7	8	7
Недрагоценные металлы и изделия из них	0,21	0,39	0,31	15	18	18
Машины, оборудование и механизмы, их части	0,42	0,47	0,44	11	16	14
Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности	0,39	0,53	0,47	13	11	13
Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности	0,48	0,57	0,52	8	7	9
Разные промышленные товары	0,59	0,74	0,67	5	2	3
Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат	0,62	0,51	0,57	4	13	6

Анализ полученных результатов показал, что наиболее перспективными для наращивания объемов экспорта Республики Беларусь являются рынки продуктов растительного происхождения (ранг IEP 1); живых животных и продуктов животного происхождения (ранг IEP 2); разных промышленных товаров (ранг IEP 3); текстиля и текстильных изделий (ранг IEP 4). Однако необходимо отметить, что удельный вес данных товарных групп в общем объеме внешней торговли товарами является довольно низким (1,62 %, 6,68 %, 1,97 % и 2,85 % соответственно). Слабые позиции у Республики Беларусь на рынках минеральных продуктов (ранг IEP 19) и драгоценных металлов (ранг IEP 18).

Список используемой литературы

1 Взаимная торговля товарами государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2014 год: стат. бюллетень / Евразийская экономическая комиссия. – М.: Издательство ООО «Сам Полиграфист», 2015. – 224 с.

2 Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат-й ком-т Респуб. Беларусь; редкол.: В.И.Зиновский [и др.]. – Минск, 2015. – 321 с.

3 Дудко, Е.Н. Оценка степени влияния охраны интеллектуальной собственности на расширение экспорта / Е.Н. Дудко // Современный менеджмент: проблемы, исследования, перспективы: матер. II заочной сателлитной молодежной конф., г. Минск, 15 ноября 2012 г. – Минск: БГЭУ, 2012.

Н. О. ПАРАЩЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого)

Науч. рук. **Л. Л. Соловьева,**

канд. экон. наук, доц.

ДОБАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ПОЗИЦИИ СООО «ИНГМАН МОРОЖЕНОЕ»

Целью работы является расширение ассортимента предприятия СООО «Ингман мороженое». Совместное общество с ограниченной ответственностью «Ингман мороженое» является одним из лидеров по продаже и производству мороженого в Республике Беларусь.

Ассортимент – это достаточно большая совокупность товаров, объединенных каким-либо общим признаком, различающихся друг от друга по другим признакам. Ассортимент также является основным элементом конкуренции.

Осуществляя ассортиментную политику, предприятия преследует цель производить товары, которые в наибольшей степени могут удовлетворить потребителя

и который он предпочтет всем другим аналогичным товарам, т.е. товары которые окажутся приоритетными при выборе продукции на рынке и будут обладать высоким качеством и высокой конкурентоспособностью.

Расширение ассортимента в маркетинге – это деятельность, направленная на привлечение новых видов товаров к уже существующему ассортименту, расширение товарного портфеля. Задачи расширения ассортимента: увеличение объемов продаж в данной категории, закрытие потребностей целевой аудитории в диверсифицированных изделиях, лучшая представленность товаров в товарной категории (в прайс-листе, на полке) [1, с. 98].

Ассортимент исследуемого предприятия насчитывает 9 ассортиментных групп. Насыщенность ассортимента составляет 34 единицы. Среди всего разнообразия выпускаемой продукции наиболее прибыльными являются такие виды мороженого как «1-й А» и «Ятис». Потребление мороженого в Беларуси составляет от 4 до 7 кг на душу населения в год, тогда как, например, в США – 23 кг, в Италии – 27 кг. В 2008- 2013 гг. потребление мороженого показывало устойчивый рост, однако в последующие 4 года прогнозируется замедление темпов роста, так как рынок уже находится на стадии зрелости [2, с. 11].

Для оценки ассортимента предприятия необходимо оценить его конкурентоспособность. Среди основных конкурентов были выделены следующие предприятия: «Санта Бремор»; «Молочный мир»; «Морозпродукт»; «Nestle». Данные производители были выбраны в связи с более выгодными или аналогичными предложениями для потребителей, а также схожестью позиционирования себя на рынке.

Слабые позиции ООО «Ингман мороженое» не дают выбраться в лидирующие позиции. Для подробного анализа были оценены ассортиментные линии предприятия «Ингман мороженое» и её ближайших конкурентов: «Санта Бремор» и «Морозпродукт». Исходя из анализа, было выявлено, что в ассортименте исследуемого предприятия «Ингман мороженое» отсутствует, по сравнению с её ближайшими конкурентами, такая ассортиментная позиция как замороженный сок.

Для изучения актуальности производства мороженого типа «замороженный сок» был проведён опрос. 39 % опрошенных покупают мороженое типа замороженный сок, 41 % скорее покупают, чем нет и 20 % скорее не покупают, чем покупают. Наиболее предпочтительнее мороженое типа замороженный сок предпочитают, есть в летнее время 77 % , 21 % весной, 8 % осенью, зимой никто не предпочитает. Наиболее предпочтительными вкусами являются ананас и вишня – 62 % опрошенных, 37 % человек выбрало бы арбуз, 20 % клубнику, 25% отметило, что любит с любыми ягодами.

Исходя, из полученных данных будет выбираться объём производства нового товара и его вкусовые характеристики.

Новый вид мороженого рекомендуется выпускаться под названием «Brizz» что означает ветер, который дует на побережье морей и больших озёр. Данное название будет ассоциироваться у потребителей как что-то освежающее, бодрящее. Для производства мороженого типа замороженный сок необходимо следующее сырьё: молоко, сливки, масло сливочное, масло кокосовое, сахар, стабилизатор, вода питьевая, кусочки клубники, черники, вишни, джем «Вишня», «Клубника», палочка деревянная, упаковка.

Для начала будет произведена 1 тонна мороженого. Прогнозируемая порция мороженого будет весить 60 грамм следовательно будет изготовлено 16 700 порций мороженого. При производстве будут произведены затраты: постоянные и переменные, которые и заложат основу себестоимости продукции.

К переменным затратам отнесём: сливки, масло, молоко, патока крахмальная, сахар-песок, стабилизатор, вода питьевая, ароматизатор, джемы (по вкусу), палочка, замороженные ягоды, краситель, упаковка. Таким образом переменные затраты для производства 1 т мороженого, т.е. 16 700 порций, составят 14 006 966,8 руб.

К постоянным будут относиться следующие статьи затрат: топливо и энергия на технологические цели, расходы на оплату труда рабочим, отчисления на социальные нужды, общепроизводственные расходы, прочие производственные расходы, коммерческие расходы, вспомогательные материалы. Так постоянные затраты составят 62 005 119 тыс. руб. В связи с этим общие затраты выражаются из суммы переменных и постоянных затрат. Следовательно общие затраты составят 76 012 085,8 руб. Себестоимость продукции будет выражена как отношение общих затрат к планируемому выпуску. Исходя из этого она составит 4 500 руб.

При ценообразовании исследуемое предприятие использует стратегию «издержки + процент». Процент надбавки к себестоимости составит 25 %. Следовательно, цена за единицу товара будет составлять 6 500 руб. Мороженое типа замороженный сок на предприятии будет производиться впервые. Поэтому полученная прибыль и будет являться эффектом. Прибыль (эффект) находится как разность между ценой и себестоимостью умноженную на объём. Из полученных данных видно, что эффект от производства нового вида мороженого составит 33 400 000 руб.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: данное мероприятие является выгодным; производство мороженого типа замороженный лёд позволит предприятию стать более конкурента способным; новый вид мороженого позволит заполнить новых потребителей.

Список используемой литературы

- 1 Котлер, Ф. Основы маркетинга: учеб. /Ф. Котлер – 2-е изд. – М., 1991– 205 с.
- 2 Рогожкина, Е. Г. Производство мороженого: влияние жировой основы / Е. Г. Рогожкина, Н. В. Рошупкина, А. В. Предыбайло // Молочная промышленность.– 2014.– № 5. – С. 52-55.

А. О. ПАШНИН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **А. В. Орлова**

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРЕЗ ИХ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Обеспечение конкурентоспособности в настоящее время являются одними из важнейших как в разрезе конкретных предприятий, так и в разрезе национальных экономик. Конкурентоспособность как конкретного предприятия, в том числе малого, так и конкурентоспособность страны тесно связаны с их инновационностью. Конкурентоспособность возникает в процессе использования или создания конкурентных преимуществ. В условиях глобализации путем к достижению конкурентоспособности является использование конкурентных преимуществ высокого порядка – различных инноваций и новшеств. Одним из главных факторов конкурентоспособности является инновационная активность в различных проявлениях [1, с. 130].

На примере ООО «Поликап» была проведена комплексная оценка уровня конкурентоспособности. По интегральной методике была получена оценка 5,16 (максимальная оценка 10). При этом определено, что наибольшие резервы повышения конкурентоспособности на предприятии имеются в инновационных факторах.

На предприятии хорошо развита ресурсная база: функционирует современное оборудование, которое постоянно обновляется, технология соответствует используемой конкурентами, а вследствие постоянных модификаций оборудования, возможно, даже превосходит технологию конкурентов. Постоянно внедряется новая техника,

автоматизируются процессы производства. Однако и в направлении модификации оборудования существует потенциал для развития. Особенно внедрение инноваций в материально-технической базе касается сфер энергосбережения, ресурсосбережения и долговечности работы оборудования, повышения производительности труда работников. Такие инновации могут привести к сокращению числа работников и соответственному снижению постоянных затрат.

Одним из мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования оборудования, может являться модернизация пистолетов заполнения бункеров термоформовочных машин сырьем. Это позволит значительно увеличить долговечность функционирования этих частей оборудования, которые часто выходят из строя и вызывают простой всех мощностей предприятия в среднем на 2 часа в месяц, что сопровождается затратами на ремонт в размере 12 человеко-часов в месяц. Кроме этого, данное оборудование требует периодической полной замены раз в пять лет.

Коммерциализация данной идеи позволит увеличить конкурентоспособность предприятия, во-первых, за счет того, что на предприятии появится новая инновационная продукция, технологии, улучшатся экономические показатели, сотрудники и предприятие в комплексе повысят свои компетенции, за счет нового уникального вида продукции появятся новые стабильные заказчики, улучшится состояние рынка, появятся маркетинговые компетенции и предприятие станет более известно на рынке, для успешной коммерциализации идеи будет вестись работа с персоналом: его переподготовка, обновление. Улучшатся и некоторые другие показатели. Также улучшатся показатели эффективности деятельности предприятия: в частности, уровень рентабельности уже в году, в котором предприятие понесет значительные траты на продвижение нового вида продукции, будет равен уровню, сложившемуся до начала реализации проекта. В итоге уровень конкурентоспособности (при прочих неизменных условиях) спустя год после реализации проекта составит 6,01 баллов (увеличится на 0,85 балла, или на 16,52 %). Динамика изменившихся статей конкурентоспособности ООО «Поликап» до и после коммерциализации инновационной идеи представлена на рисунке 1, а динамика групп факторов конкурентоспособности – в таблице 1.

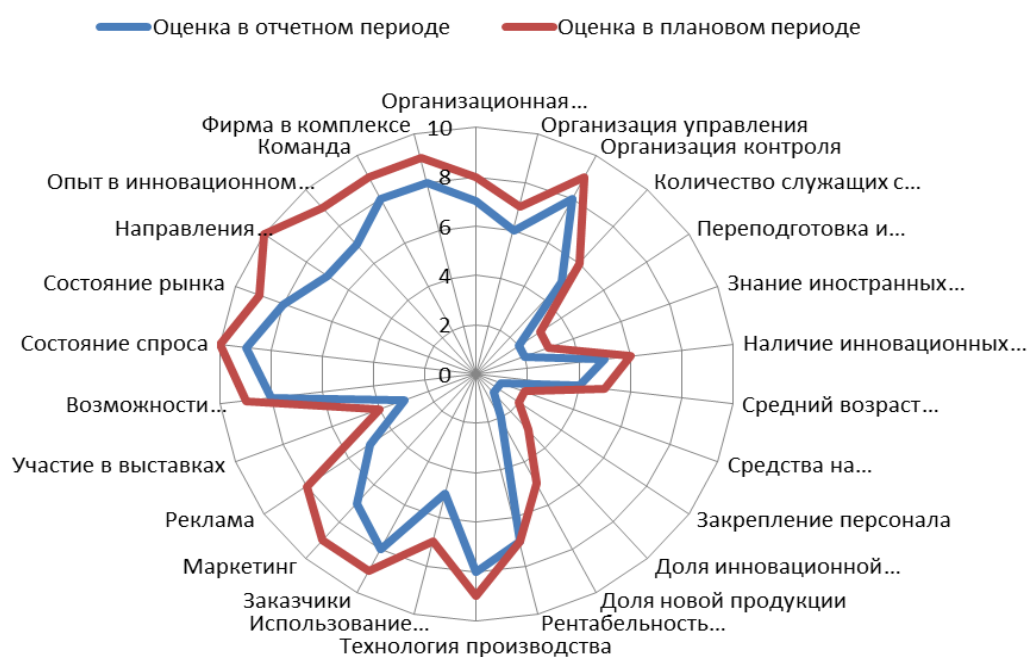


Рисунок 1 – Профиль конкурентоспособности ООО «Поликап» (для изменившихся статей)

Таблица 1 – Динамика групп факторов конкурентоспособности ООО «Поликап»

Группа факторов	Оценка в отчетном периоде	Оценка в плановом периоде	Отклонение	Темп роста, %
Система управления на предприятии	7,60	8,20	+0,6	107,89
Личностные характеристики персонала	3,81	4,36	+0,55	114,53
Результаты инновационной деятельности	0,60	2,09	+1,49	в 3,5 раза
Ресурсная база	6,67	7,13	+0,46	106,86
Рыночное положение	6,30	7,46	+1,16	118,35
Специфические показатели	8,12	9,18	+1,06	113,08
Конкурентоспособность	5,16	6,01	+0,85	116,52

Таким образом, мы видим, что коммерциализация одной инновационной идеи на малом предприятии спустя год после осуществления, при учете влияния внешних факторов до реализации, может увеличить конкурентоспособность такого предприятия на 16,52 %, и при этом увеличить конкурентоспособность каждой из групп ее факторов, так как этот процесс оказывает комплексное влияние на все стороны деятельности предприятия.

Список используемой литературы

1 Пашнин, А.О. Современный подход к определению конкурентоспособности / Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – С. 129-131.

В. С. РОМАНОВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

ПРОЦЕСС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ

Стратегический менеджмент является быстро развивающейся областью науки и практики управления, возникшей в ответ на возрастание динамизма внешней среды организаций. Теория стратегического планирования и управления была развита американскими исследователями бизнеса и консультационными фирмами, далее этот аппарат вошел в арсенал методов внутриорганизационного планирования всех развитых стран.

Термин «стратегическое управление» был введен в обиход на стыке 60-70-х гг. XX в. для того, чтобы отражать отличие управления, осуществляемого на высшем уровне, от текущего управления на уровне производства. Необходимость проведения такого различия была вызвана в первую очередь изменениями в условиях осуществления деятельности организаций.

К настоящему моменту в теории и практике управления не сложилось единого мнения о том, как стоит определять стратегическое управление. Д. Шендел и К. Хаттен рассматривали его как процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов,

позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям. По Дж. Хиггенсу, стратегическое управление – это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением. К. Бартлоу говорит о том, что стратегическое управление – это всесторонний процесс управления, нацеленный на выработку и реализацию эффективных стратегий, которые способствуют достижению стратегических целей. Дж. Пирс и Р. Робинсон определяют стратегическое управление как набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных, чтобы достичь цели организации. Существует еще много определений, авторы которых делают упор на разные аспекты и особенности стратегического управления или же на его отличия от так называемого «обычного менеджмента» [1, с. 102].

Так же, как нет единого определения стратегического управления деятельностью предприятия, нет и единого подхода к описанию процесса стратегического управления. Ниже представлены некоторые из данных подходов.

И. Ансофф в процессе формулирования стратегии выделяет следующую группу «ключевых решений»: внутреннюю оценку организации; оценку внешних возможностей; формулировку целей и выбор задач; решение о портфельной стратегии; конкурентная стратегия; создание альтернативных проектов, их отбор и реализация [2, с. 35].

По М. Мескону процесс стратегического управления можно представить в виде шести шагов: выбора миссии организации, выработки целей организации, оценки и анализа внешней среды, управленческого обследования сильных и слабых сторон, анализа и выбора стратегических альтернатив, реализации и оценки стратегии [3, с. 200].

С. Вутон и Т. Хорн рассматривают процесс стратегического управления в контексте трех этапов, которые в свою очередь распадаются на девять шагов:

- а) стратегический анализ:
 - 1) анализ внешней среды;
 - 2) анализ внутренней среды;
 - 3) совокупная оценка внешней и внутренней среды;
- б) выбор стратегического направления:
 - 1) прогнозирование;
 - 2) определение миссии и целей;
 - 3) выявление стратегических отклонений прогнозов от целей;
- в) реализация стратегии:
 - 1) рассмотрение альтернативных вариантов;
 - 2) анализ каждого варианта на конкурентоспособность, совместимость, выполнимость, риск и прочее;
 - 3) составление стратегического плана [4, с. 79].

А. Томпсон и Д. Стрикланд рассматривают стратегический менеджмент с позиции решения пяти основных задач. К таким задачам относятся:

- определение сферы деятельности и формулирование стратегических установок;
- постановка стратегических целей и задач для их выполнения;
- формулирование стратегии для достижения намеченных целей и результатов деятельности предприятия;
- реализация стратегического плана;
- оценка результатов деятельности и изменение плана или методов его исполнения [5, с. 426].

В. Д. Маркова и С. А. Кузнецова представляют свою модель стратегического процесса в виде четырех этапов:

- определение цели;
- анализ «пробелов», включающий оценку внешнего и внутреннего окружения;
- формулирование стратегии, с учетом рассмотрения альтернативных вариантов;

– реализация стратегии на основе составления планов и бюджетов [6, с. 128].

О.С. Виханский процесс стратегического управления рассматривает, как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов: анализа среды, определения миссии и целей, выбора стратегии, выполнения стратегии, оценки и контроля реализации [1].

Таким образом, сравнительный анализ подходов к описанию процесса стратегического управления позволил отметить, что мнения различных авторов сводятся лишь к важности и очередности тех или иных этапов данного процесса. Большинство авторов в той или иной последовательности рассматривают анализ внешней и внутренней среды предприятия, определение стратегических целей, выбор стратегии из имеющихся альтернатив, реализацию стратегии и оценку полученных результатов. Также стоит отметить, что большинство авторов указывает на непрерывность процесса стратегического управления деятельностью предприятия, при которой отдельные этапы логически следуют один из одного, а также имеют огромное влияние, как на каждый отдельный процесс, так и на всю их совокупность.

Список используемой литературы

- 1 Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: Гардарики. – 2003. – 296 с.
- 2 Ансофф, И. Стратегическое управление /И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика. – 1989. – 358 с.
- 3 Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоури ; пер. с англ. – М.: Дело. – 1997. – 488 с.
- 4 Wootton, S., Horne, T. Strategic Thinking: A Nine Step Approach to Strategy and Leadership for Managers and Marketers / S. Wootton, T. Horne. – Kogan Page. – 2010. – 159 p.
- 5 Томпсон А., Стрикленд Д. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. Томпсон, Д. Стрикленд; пер. с англ. – М.: Юнити. – 1998. – 576 с.
- 6 Маркова, В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: Инфра-М. – 1999. – 288 с.

М. В. РУЧКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **А. А. Казущик**,
канд. экон. наук, доц.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Маркетинговые коммуникации на предприятии, как и другие сферы в области управления, требуют постоянного внимания со стороны ответственных лиц и руководства. Это происходит потому, что с течением времени существующие методы продвижения товара устаревают. На сегодняшний день товару недостаточно быть качественным, чтобы удерживать внимание потребителей. Это не значит, что качество товара не имеет значение: при использовании маркетинговых инструментов компании, как правило, подразумевают, что предлагаемый товар отвечает необходимым требованиям. Иначе говоря, товар должен быть качественным по умолчанию, иначе обманутые ожидания потребителя отрицательно скажутся на лояльности к данному продукту и, возможно, торговой марке в целом.

Поддержание лояльности к торговой марке целиком, а не к отдельно взятому товару является одной из основных тенденций в области маркетинга на мировом рынке.

С этой целью применяется множество методов – от маркетинговых до производственных. К таким методам можно отнести:

- применение дисконтных карт;
- производство и продажа сопутствующих товаров (наиболее характерно для парфюмерной отрасли: например, при продаже шампуня Вам могут быть предложены бальзам, маска и масло для волос из той же серии для достижения лучшего эффекта);
- рекламные акции, призывающие покупать продукцию определенной торговой марки в обмен на ценные призы (например, «Клуб умелых хозяек Простоквашино» – необходимо вводить коды с продукции на интернет-сайте данной торговой марки, за это присваиваются баллы, которые накапливаются и могут быть обменены на различную бытовую технику) и т.д.

Актуальным стало понятие «социальная ответственность», которое предполагает содействие предприятия обществу. Как правило, такое воздействие связано с основной деятельностью предприятия.

В качестве примера социально ответственной организации можно привести компанию «Нестле», регулярно принимающей роль партнера или спонсора различных благотворительных акций. Так, филиал по производству кормов и товаров для животных «Нестле Пурина ПетКер» выступил в качестве спонсора благотворительной акции «Давай поможем!». Акция проходила в г. Минске в 2014 году, включала в себя проведение различных конкурсов, выступление артистов, а по ее окончании множество бездомных животных нашли новых хозяев. Каждый из новоиспеченных владельцев получил в подарок корм, миску и игрушку [1].

Сеть ресторанов быстрого питания «МакДональдс» ежегодно проводит акцию «МакХэппи День», целью которой является помощь нуждающимся детям. В 2015 году в рамках акции в «МакДональдс» продавались магнитные сувениры «вагончики добра». В результате собранные средства – около 450 млн. руб. – были переданы Белорусскому детскому хоспису и Специализированному дому ребенка г. Витебска [2].

С 1 сентября по 30 ноября 2015 года компанией «Wrigley» проводилась акция по сбору средств для детей с челюстно-лицевыми дефектами. Таким образом, перечисляя с каждой проданной пачки Orbit с логотипом 1 % стоимости в благотворительный проект «Лицом к лицу» фонда «Дело жизни», компания собрала почти 30 млн. российских рублей. Было сделано 28 операций и 40 операций запланировано [3].

Благотворительные проекты повсеместно проводятся за рубежом. Что же касается стран СНГ, то здесь социальная ответственность чаще поддерживается представителями иностранных компаний или их филиалами. Вероятно, такая ситуация складывается в силу того, что подобные акции выглядят исключительно, как трата средств предприятия, т.к. непосредственной выручки от их проведения нет, а экономическую эффективность в долгосрочной перспективе просчитать затруднительно. Однако существуют исследования, подтверждающие выгоду благотворительных действий.

Согласно данным исследования консалтинговой компании «Towers Perrin», фирмы, реализующие концепцию социальной ответственности, обладают более высокими финансовыми показателями, чем у социально не ответственных компаний, а именно: доход на инвестированный капитал – выше на 9,8 %; доход с активов – на 3,55 %; доход с продаж – на 2,79 %; прибыль – на 63,5 % [4, с. 20]. Это заставляет по-новому взглянуть на социальную ответственность: не только как на корпоративный альтруизм, но и также как на тщательно спланированный инструмент маркетинга. Подобное улучшение показателей объясняется тем, что благотворительная деятельность компании положительно влияет на имидж и репутацию и сама по себе является своеобразной рекламой, ведь подобные акции зачастую широко освещаются в СМИ. Это удобная возможность лишний раз напомнить о себе, укрепить лояльность потребителей к компании и привлечь новых покупателей.

Список используемой литературы

- 1 «Нестле Пурина ПетКер» поддержала благотворительную акцию в Минске [Электронный ресурс]. – Москва, 2013. – URL: <http://www.nestle.ru> (дата обращения: 18.01.2016).
- 2 Благотворительный проект McDonald's Corporation // Официальный интернет-сайт «МакХэппи День» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mchappyday.by> (дата обращения: 19.01.2016).
- 3 Благотворительная акция WRIGLEY Company // Официальный интернет-сайт акции «Орбит 2 улыбки в одной пачке» [Электронный ресурс]. – 2016 – URL: <http://www.orbit2ulibki.ru> (дата обращения: 19.01.2016).
- 4 Ивченко, С. В. Социальное партнерство / С.В. Ивченко // Благотворительность в России: исторические и социально-экономические исследования: сб. науч. статей; под общ. ред. О. Л. Лейкинда. – СПб.: Лики России, 2003. – 640 с.

Д. С. СИВОЛОБОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

РЫНОК КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: РИСКИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Белорусская кондитерская промышленность представлена 8 предприятиями, входящими в концерн «Белгоспищепром», а также предприятиями и цехами коммунальной собственности и частными или иностранными собственниками. На долю предприятий, входящих в концерн «Белгоспищепром», приходится около 70 % общего объема производства кондитерских изделий [1]. Ежегодно объемы производства кондитерской продукции возрастают. Так, в 2014 г. объем производства кондитерских изделий составил 267 тыс. т (в 2013 г. – 258,4 тыс. тонн). В период 2008-2011 годов средний ежегодный темп прироста объемов производства составил 3,7 %. Положительные тенденции сопровождались изменением структуры производства, что связано с изменением потребительских предпочтений по мере увеличения доходов населения. Так, в последние годы наблюдается значительный рост объема продаж конфет, шоколада, мучных кондитерских изделий в виде сдобного печенья, бисквитов, тортов, пирожных, в то же время снижается спрос на карамель и другую продукцию дешевого ценового сегмента.

Следует отметить, что кондитерский рынок Беларуси находится под сильным влиянием внешней конкуренции. В 2014 году импорт кондитерских изделий составил 54,8 тыс. т, увеличившись с 2010 года в 1,5 раза, при объеме экспорта около 18 тыс. т. Основными поставщиками кондитерских изделий в Республику Беларусь являются Украина и Российская Федерация (24,4 % и 67,8 % соответственно). Таким образом, импорт превышает экспорт кондитерских изделий более чем в 3 раза.

Белорусские лидеры экспорта сладкой продукции – фабрики «Спартак» и «Коммунарка», незначительные объемы экспортируют предприятия Минсельхозпрода и частные организации. Поставка кондитерских изделий белорусских производителей осуществляется в 25 стран СНГ и дальнего зарубежья: Туркменистан, Азербайджан, Монголию, Германию, Латвию, Российскую Федерацию, США, Израиль, Казахстан и др. В Россию поставляется 75 % общего экспорта белорусских кондитерских изделий.

Соотношение экспорта/импорта отличается в зависимости от типа кондитерских изделий. Для сахаристых кондитерских изделий характерна незначительная разница между объемом экспорта и импорта. Для мучных же кондитерских изделий вплоть до 2011 года характерно превышение импорта над экспортом в среднем более чем в 5 раз. После существенного падения в 2011 г. объемы импорта мучных кондитерских изделий снова стали восстанавливаться в 2012-2014 гг.

В условиях конкурентного рынка положительное влияние на развитие отрасли оказывает рост внутреннего потребления кондитерских изделий, которое в расчете на человека в 2014 году составило около 32 кг, увеличившись по сравнению с 2010 годом в 1,8 раза. В структуре и динамике потребления кондитерских изделий в Беларуси можно выявить следующие такие тенденции, как увеличение потребления более дорогих групп сладостей – шоколадных изделий, комбинированного и глазированного печенья и снижение спроса на традиционные сладости, рост доли фасованных изделий и увеличение продаж «брендовой» продукции, увеличение зависимости уровня продаж от объема маркетинговой и рекламной поддержки.

В связи с этим оценка риска изменения объема производства кондитерских изделий в целом по стране показала, что риск изменения объемов производства кондитерской отрасли (1,083 %) менее чем аналогичный риск по объему производства пищевых продуктов по республике (2,78 %). Колеблемость объемов производства кондитерских изделий составляет 3,48 % против 7,53 % аналогичного показателя пищевых продуктов. Из чего следует, что кондитерская отрасль в целом довольно устойчива.

Вместе с тем, показатели эффективности не отличаются такой же стабильностью. Оценка риска изменения рентабельности продаж кондитерских изделий показала, что хотя рентабельность продаж кондитерских изделий (14,87 %) практически вдвое больше рентабельности продаж пищевых продуктов (8,2 %) в целом по стране, риск изменения рентабельности продаж кондитерских изделий (6,84 %) в республике выше аналогичного показателя по пищевым продуктам (1,63 %). Колеблемость рентабельности продаж у кондитерских изделий составляет 18,29 % против 6,09 % аналогичного показателя пищевых продуктов. В итоге, риск изменения рентабельности продаж кондитерских изделий в республике выше аналогичного риска по пищевым продуктам, поскольку уровень конкуренции в кондитерской отрасли довольно высокий, учитывая высокую долю импорта и присутствие на рынке мировых лидеров кондитерской отрасли. Напряжение в отрасли возрастает в связи с созданием ЕАЭС, а также вступлением Российской Федерации в ВТО.

Таким образом, проведя анализ ситуации на белорусском рынке кондитерских изделий, делаем следующие выводы. Отечественный рынок кондитерских изделий стабильно развивается. Однако современное состояние кондитерской отрасли требует определенных изменений. У большинства предприятий белорусского рынка шоколадной продукции практически одинаковые угрозы. В целом для белорусского рынка кондитерских изделий можно отметить следующие риски (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ белорусского рынка кондитерских изделий

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокое качество продукции; широкий ассортимент; доступная цена; большой объем производства; широкое покрытие рынка Беларуси; высокий уровень узнаваемости бренда; перевооружение основных производителей отрасли	Высокая импортоспособность продукции; низкие объемы отгрузок в другие страны; неширокий круг поставок за пределы РБ
Возможности	Угрозы
Выход на новые рынки или сегменты рынка; вертикальная интеграция; рост потребления кондитерских изделий; использование инноваций; проведение на территории РБ акций; пропаганда среди детей	Растущее конкурентное давление; присутствие на рынке мировых лидеров кондитерской промышленности; неплатежеспособность контрагентов; зависимость от поставок сырья; рост пошлин на ввозимое сырье; рост цен на сырье; инфляция; рост валютных курсов и процентных ставок

Таким образом, к наиболее существенным рискам внешней среды, характерным для кондитерской отрасли Республики Беларусь, по мнению автора, относятся чрезмерно высокая доля импорта; растущее конкурентное давление; присутствие на рынке

мировых лидеров кондитерской промышленности; увеличением закупочных цен на сырье, в частности на какао-бобы, орехи, изюм, семена подсолнечника; частый рост цен на сахар, что влечет за собой скачкообразное ценообразование; валютные риски; неплатежеспособность контрагентов; низкие объемы отгрузок в другие страны; неширокий круг поставок за пределы РБ.

Список используемой литературы

1 Структура рынка кондитерских изделий в Беларуси // Национальное агентство инвестиций и приватизации [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: investinbelarus.by (дата обращения: 29.01.2016).

А. С. СОРГОВИЦКАЯ, Ж. Л. ДЫДЫШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

РЫНОК ТРУДА И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проблемы рынка труда, занятости и безработицы являются одной из важнейших социально-экономических проблем нашего времени. В условиях перехода Республики Беларусь к рыночной экономике происходят изменения на рынке труда. Это вытекает из особенностей самого рынка, через который опосредуются новые отношения между собственниками средств производства и собственниками рабочей силы. Рабочая сила на рынке функционирует как товар, который покупается и продается, имеет спрос, предложение и цену. В условиях становления рыночных отношений важно понять сущность функционирования и особенности формирования рынка труда в стране [1].

В Республике Беларусь в январе-октябре 2015 г. в органы по труду, занятости и социальной защите обратилось за содействием в трудоустройстве 218,1 тыс. чел. (109,3 % к январю-октябрю 2014 г.), из которых 154,9 тыс. чел. зарегистрированы в качестве безработных (126 % к январю-октябрю 2014 г.). С учетом граждан, состоящих на учете на 1 января 2015 г., всего нуждалось в трудоустройстве 250,9 тыс. чел., из них 179,1 тыс. безработных [2]. Уровень официально зарегистрированной безработицы по областям и г. Минску за 2004-2014 гг. представлен в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Уровень официально зарегистрированной безработицы по областям и г. Минску (на конец года; в процентах к экономически активному населению)

Области	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Беларусь	1,9	1,5	1,1	1,0	0,8	0,9	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
Брестская	2,1	1,8	1,4	1,2	1,0	1,0	0,8	0,7	0,8	0,6	0,6
Витебская	2,3	2,0	1,5	1,3	1,1	1,1	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7
Гомельская	2,2	1,7	1,3	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9	0,7	0,7	0,7
Гродненская	1,9	1,6	1,4	1,2	1,0	1,1	0,8	0,6	0,6	0,5	0,6
г. Минск	1,0	0,8	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Минская	1,9	1,5	1,1	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,4	0,4	0,5
Могилевская	2,2	1,8	1,5	1,1	0,8	1,0	0,8	0,7	0,6	0,4	0,7

Уровень зарегистрированной безработицы на конец октября 2015 г. составил 0,9 % к численности экономически активного населения (на конец октября 2014 г. –

0,5 %). Спрос на рабочую силу, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, снизился. На 01.11.2015 г. в органы по труду, занятости и социальной защите поступили сведения о наличии 30,2 тыс. вакансий, что составило 62 % к уровню 2014 года. При этом рынок труда ориентирован на рабочие профессии, которые составили 57,5 % от общего количества, заявленных нанимателями вакансий (75,6 % на 01.11.2014 г.).

Численность безработных, состоящих на учете в органах по труду, занятости и социальной защите, на 1 ноября 2015 г. составила 42,6 тыс. безработных, что в 1,9 раза больше, чем на 1 ноября 2014 г. [2]. Коэффициент напряженности на рынке труда республики увеличился с 0,5 на 1 ноября 2014 г. до 1,4 безработных на одну вакансию на 1 ноября 2015 г. [2]. Средняя продолжительность безработицы снизилась и составила 3,1 месяца на конец июня 2015 г. против 3,2 месяца на конец июня 2014 г. [2]. Средний период трудоустройства увеличился на 0,3 месяца по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 1,7 месяца. В то же время у женщин он более длительный – 1,9 месяца (у мужчин и молодежи – 1,5 месяца) [2].

Закон Республики Беларусь 15 июня 2006 г. № 125-З «О занятости населения Республики Беларусь» направлен на обеспечение правовых, экономических и организационных основ государственной политики в области содействия занятости населения, гарантий государства по реализации конституционных прав граждан Республики Беларусь на труд и социальную защиту от безработицы [4]. Государственная программа содействия занятости населения в Республике Беларусь на 2015 год (далее – Государственная программа) была разработана (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 07.02.2015г. №77) в соответствии со статьей 12 Закона Республики Беларусь от 15 июня 2006 года «О занятости населения Республики Беларусь» [5].

В соответствии с Государственной программой социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010–2015 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 29 марта 2010 г. № 161, будут приняты меры по обеспечению занятости населения в 7 регионах: Лунинецком, Столинском и Пинском районах Брестской области, Житковичском, Мозырском, Петриковском и Наровлянском районах Гомельской области. Согласно Государственной программе устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 1 августа 2011 г. № 342, предусмотрены мероприятия по обеспечению занятости населения в сельской местности [5].

Вопросы активизации трудовой активности безработных граждан будут решаться в первую очередь при помощи традиционных мер активной политики занятости, таких как содействие трудоустройству, организация самозанятости, переселение безработных и членов их семей на новое место жительства и работы, профессиональное обучение граждан, организация оплачиваемых общественных работ. Все эти меры носят адресный характер, учитывают индивидуальные особенности, профессиональный уровень и желания граждан, а также состояние рынка труда регионов [5].

Меры, принимаемые Правительством Республики Беларусь в части обеспечения занятости населения, позволяют сохранить стабильность в социальной сфере, улучшить ситуацию на рынке труда, уменьшить напряженность на рынке труда регионов.

Список используемой литературы

- 1 Рынок труда и доходы населения: учеб. пособие / под общ. ред. Н. А. Волгина [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.bibliotekar.ru> (дата обращения: 15.01.2016).
- 2 Ситуация в сфере занятости и безработицы в Республике Беларусь/ Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mintrud.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 3 Уровень официально зарегистрированной безработицы по областям и г. Минску/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).

4 О занятости населения Республики Беларусь Закон Республики Беларусь от 15 июня 2006 года №125-3 [Электронный ресурс]. – 2016. URL: <http://base.spinform.ru> (дата обращения: 15.01.2016).

5 Об утверждении Государственной программы содействия занятости населения Республики Беларусь на 2015 год: постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 07.02.2015 г. № 77 [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mintrud.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).

С. В. СОРКИН

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)

Науч. рук. **В. И. Сушко,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мировой кризис заставил многие страны, в том числе и Республику Беларусь обратить особое внимание на техническую и технологическую модернизацию. В настоящее время, когда переход мирового хозяйства к передовым технологическим укладам обостряет конкурентную борьбу, всё большее значение для стран приобретает создание развивающейся инновационной экономики. Достижение этой цели возможно путём проведения комплексной модернизации экономики, в которой технологический фактор играет немаловажную роль.

Технологическая структура производства, определяющаяся масштабами и интенсивностью применяемых технологий, является одним из приоритетных направлений инновационного развития. Технологическая структура производства характеризуется, прежде всего, таким понятием, как технологический уклад. Согласно определению С.Ю. Глазьева, технологический уклад – группа технологических совокупностей, которая характеризуется однотипными технологическими цепями и образует воспроизводящиеся целостности [1, с. 6]. Ю.В. Яковец определяет технологический уклад как несколько взаимосвязанных и последовательно сменяющих друг друга поколений техники, эволюционно реализующих общий технологический принцип [2]. В экономической литературе описаны шесть технологических укладов. Ключевым фактором первого уклада (1770-1830 гг.) было изобретение текстильной машины, второго (1830-1880 гг.) – парового двигателя и станков, третьего (1880-1930 гг.) – электродвигателя и технологии производства стали, четвертого (1930-1970 гг.) – двигателя внутреннего сгорания и технологических процессов нефтехимии, пятого (1970-2010 гг.) – микроэлектронных компонентов, шестого (2010 г. – по настоящее время) – геномной инженерии и нанотехнологий [3, с. 522].

В Республике Беларусь в области технологического уклада наблюдается приблизительно следующая картина: 50-60 % – четвёртый технологический уклад, 30-40 % – пятый технологический уклад. Доля шестого уклада составляет около 5 % [4, с. 1]. Основные причины отставания – разрушение научно-инновационного и производственного потенциалов страны вследствие экономического кризиса 90-х гг. XX в., низкий уровень наукоёмкости ВВП (0,8 %) по сравнению с развитыми странами (5-6 %), слабая инновационная деятельность и отсутствие эффективных механизмов стимулирования создания принципиально новой техники и технологий [3, с. 522].

Следует также учитывать, что негативное влияние на инновационное развитие Беларуси оказало наследие командно-административной экономики СССР (в том числе БССР), которая характеризовалась негибкостью, неспособностью быстро адаптироваться к экономическим переменам, подавляла инициативу и отвергала любые новации.

Необходимость совершенствования технологической структуры производства отражена во многих документах. В Национальной стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. основным направлением развития научно-технического потенциала является концентрация научно-технологического потенциала на создании высокотехнологичных производств с ускоренным развёртыванием специализированных инновационных производств (фотоники, микроэлектроники, лазерной и космической техники, нано- и биотехнологий) [5]. В Концепции государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг. основной целью в данной области является обеспечение качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологичных секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов [6]. Однако в Республиканском бюджете на 2016 г. на научную и научно-техническую деятельность планируется выделить всего лишь 2 269 971 243 тыс. руб., что составляет около 1,5 % от всего бюджета; на инновационную деятельность в части реализации инновационных проектов, организации деятельности и развития материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры 28 528 757 тыс. руб., что составляет около 0,02 % от всего бюджета [7].

Согласно экспертам Организации экономического сотрудничества и развития, основной показатель, характеризующий уровень развития инноваций, – внутренние затраты на исследования и разработки к ВВП. Страны-лидеры по этому показателю: Израиль (4,2 % к ВВП), Южная Корея (4,15 % к ВВП), Япония (3,5 % к ВВП) [8]. Данный показатель в Беларуси в 2015 г. составил 0,7 % к ВВП. Согласно Национальной стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. планируется увеличить данный показатель к 2030 г. до 2,5 % к ВВП, а также предпринять меры по увеличению других показателей развития науки и инноваций: удельный вес инновационно активных организаций в общем числе организаций до 30 % (при 24 % в 2015 г.), удельный вес инновационной продукции в общем объёме отгруженной промышленной продукции до 25 % (при 19 % в 2015 г.), доля внебюджетных источников во внутренних затратах на научные исследования и разработки до 70 % (при 55 % в 2015 г.) [5].

Таким образом, важнейшим приоритетом инновационного развития Беларуси должно стать совершенствование технологической структуры производства, которое предполагает переход к V и VI технологическим укладам (микроэлектроника, оптоволоконная техника, телекоммуникации, биотехнологии, космическая техника, тонкая химия). Именно эти уклады определяют технологическую структуру постиндустриального общества и в значительной степени предопределяют эффективность экономики и уровень конкурентоспособности продукции.

Список используемой литературы

- 1 Глазьев, С.Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С.Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5-28.
- 2 Гуриева, Л.К. Концепция технологических укладов / Л. К. Гуриева [Электронный ресурс] / Инновационная экономика. – 2004. – №10. – URL: <http://innov.etu.ru> (дата обращения: 19.01.2016).
- 3 Национальная экономика Беларуси: учеб. / под ред. В. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2009. – 752 с.
- 4 Германович, И. В XXI веке – веке биотехнологии – важно не отстать от лидеров / И. Германович // Сельская газета. – 2014. – № 112.
- 5 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск, 2016. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 19.01.2016).
- 6 Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск, 2015. – URL: <http://www.gknt.gov.by> (дата обращения: 17.01.2016).

7 О республиканском бюджете на 2016 год: Закон Респуб. Беларусь от 30 дек. 2015 г. № 341-3 [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2015. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 16.01.2016).

8 Main science and technology indicators / Organization for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Paris, 2013. – URL: <http://stats.oecd.org> (data of reference: 19.01.2016).

Д. В. СУРЯДНОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Для сохранения конкурентоспособности предприятия в условиях трансформирующейся экономики необходимо, наряду с управлением технологией производства, эффективно управлять имеющимися кадрами, а также в случае необходимости, набирать соответствующее число работников с надлежащим уровнем квалификации. Одной из основных предпосылок к конкурентоспособности предприятия в условиях трансформирующейся экономики являются прогрессивные методы управления человеческим потенциалом. Особенно данный вопрос актуален в периоды кризиса в экономике.

В настроениях многих руководителей и собственников слово «кризис» вселило панику. Традиционно в таком состоянии прибегают к «тактике» посмотреть, что делают все, и поступить еще лучше [1]. Эти самые «все» обычно стремятся к экстремному сокращению затрат и, в первую очередь, на персонал.

Если проанализировать применяемые методы экономии, то чаще всего можно прийти к неутешительным выводам. Изменение материалоемкости производства требует радикального пересмотра всех фаз технологического процесса, чем обычно не хотят заниматься, ведь эти меры требуют соответствующей квалификации управленческого персонала, а также дополнительных инвестиций в модернизацию. В итоге абсолютному большинству руководителей самым быстрым и доступным способом снижения расходов представляются манипуляции с фондом оплаты труда – самым дорогостоящим, но и самым гибким ресурсом. Пренебрегая другими доступными способами повышения эффективности (сокращение материало- и энергоемкости, работа с должниками и т.д.) начинается оперативное сокращение персонала и снижение общего уровня зарплаты.

Прибегая к этой «панацее», доходят до такого, как «уволить по 10 % сотрудников в каждом филиале», «сократить оплату труда всех сотрудников на 25 %». Также встречаются такие методы, как не выплачивать обещанные премиальные со ссылкой на кризис, то есть попросту не выполнять данные сотрудникам обязательства [2]. Данная политика опасна тем, что попытки сохранить некий уровень прибыльности в краткосрочном аспекте могут вызвать необратимые процессы: вслед за сокращенными «неэффективными» сотрудниками компанию, уже по своей воле, покинут ценные кадры, особенно нужные в условиях кризиса (так называемое «ядро» рабочей силы). «Работа за оклад» мотивирует лишь на соблюдение трудовой дисциплины. Результат: к завершению кризиса предприятие подойдет совершенно ослабленным.

Для предотвращения вышеуказанных обстоятельств, необходимо усилить работу по мотивации персонала и созданию эффективной команды, от которой на выходе из кризиса потребуются двойные усилия.

Также за период кризиса есть возможность принять на работу тех специалистов, которых не смогли удержать предприятия, слишком увлеченные сокращением персонала, сплотить команду, обучить ее и подготовить к агрессивным действиям на рынке.

Основными методами управления трудовыми ресурсами предприятия в условиях кризиса становятся:

Оптимизация численности и состава персонала. Увольнения зачастую происходят по общей разрядке. Например, каждому руководителю филиала или подразделения ставят задачу сократить определенный процент персонала, не обращая внимание на то, в каких бизнес-процессах эти специалисты заняты. В итоге предприятие теряет квалифицированный персонал, на поиски и подготовку которого в свое время были потрачены значительные ресурсы. Довольно скоро организация будет вынуждена снова тратить средства на восполнение потерянного в результате непродуманного подхода.

Как показывает международный опыт, единственно правильный подход к сокращению численности персонала – это предварительная оценка роли каждого сотрудника в деятельности предприятия и увольнение лишь тех, чьи функции стали ненужными с переходом к новой стратегии.

В современных условиях, для получения наиболее полной информации о трудовых ресурсах организации в части количественного, качественного состава и учета расходов на персонал, например в России, были созданы HRM-системы, роль которых сегодня заметно возрастает.

Главная задача HRM-систем – предоставить наиболее полную информацию о трудовых ресурсах компании в части количественного, качественного состава и учета расходов на персонал. Оперативность получения такой информации – вот, пожалуй, неоспоримое преимущество HRM-систем, которое приобретает особую ценность во время кризиса.

Кризис – это время изменений. Любые изменения требуют от менеджмента организации принятия быстрых и взвешенных решений. Правильные решения можно принимать, только обладая полной и достоверной информацией, которую и призваны обеспечить системы автоматизации.

Сохранение прежней системы премирования. Эта мера требует большой осторожности – есть риск недоучесть изменение среды, в которой функционирует организация. Старая система премирования может оказаться неадекватной новым условиям.

Отказ от различных систем премирования персонала. К подобной стратегии прибегают многие предприятия, не успев даже оценить ни своего состояния, ни стадии развития кризиса. Сотрудники теряют заинтересованность, в худшем случае уходят на другое предприятие, а это является серьезным стратегическим просчетом.

Получается, что, пытаясь экономить на персонале, предприятие упускает возможность получить выгоду за счет его эффективной деятельности. Ведь если сотрудники не нацелены на определенные результаты, эффективность экономии на премиальных расходах сомнительна.

Создание подлинно эффективной системы управления трудом на предприятии – процесс длительный, требующий постоянных усилий и неослабленного внимания со стороны администрации на основе создания высококвалифицированных служб управления персоналом и обеспечения их высокого статуса в структуре предприятия. Необходимо изменение приоритетов управления в сторону человеческих ресурсов, которые в настоящее время считаются главным достоянием предприятия, основным фактором его стабильности и эффективности.

Список используемой литературы

- 1 Гурков, И. Б. Кризис стратегии и стратегия кризиса / И.Б. Гурков // ЭКО. – 2009. – № 5. – С. 3.
- 2 Валуева, Н.В. Стратегическое мышление и антикризисная система премирования персонала / Н. В. Валуева, И. Ф. Герцог // ЭКО. – 2009. – №6. – С. 144-156.

О. Г. ТАРИНСКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА КАК ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях становления рыночной экономики и возрастания роли конкуренции для малых предприятий важным условием является выбор приоритетных направлений развития, которые в короткий срок обеспечили им успех. Обновление производственного потенциала, увеличение стоимости основных средств, связаны с поиском новых механизмов реализации инвестиций. Одной из современных и перспективных форм финансирования инвестиций в основные средства является лизинг. Лизинговые отношения позволяют решить одновременно и проблему инвестиций, и проблему источника их финансирования, что немаловажно для Республики Беларусь.

Основные проблемы и национальные особенности лизинга в Беларуси:

– ставки по кредитам в белорусских рублях довольно высоки, а к началу 2015 года были предельно высоким. Это привело к тому, что лизингодатели только в 25 % случаев использовали финансирование в белорусских рублях;

– правила лизинга, которые существуют в Беларуси, в ряде случаев классифицируют договор международного лизинга как куплю-продажу в рассрочку, где применяются другие таможенные и налоговые правила – без льгот, характерных для лизинга;

– белорусский рынок для иностранных компаний – зона повышенного предпринимательского риска. Неустойчивая белорусская экономика вынуждает изобретать нетрадиционные схемы для обеспечения гарантий – стандартному договору лизинга должен сопутствовать ряд документов (поручительство, залог и др.);

– лизинговые компании испытывают трудности с подбором кадров. Квалифицированных лизинговых специалистов пока немного, а опыт специалистов в области кредитования довольно сильно отличается от опыта в области лизингового финансирования;

– 31 декабря 2014 года истекла льгота по облигациям, которая существовала с 2008 года. Вместе с истечением срока действия данной льготы пропал единственный, (исключение банковский), источник финансирования. Лизингодатели активно использовали облигации для привлечения фондирования [1, с. 34].

Теперь доход с облигаций, которые выпускают субъекты хозяйствования, облагается налогом. И, плюс к тому, что этот инструмент непривычен для инвестора, теперь инвесторы будут требовать дополнительную премию, компенсирующую уплату подоходного налога для физических лиц или налог для юридических лиц. Это не делает облигации привлекательными и затрудняет ведение бизнеса на национальном рынке.

Особенностью малого бизнеса является то, что из-за недостатка собственных денежных средств он имеет физически изношенную, морально устаревшую материально-техническую базу. Это приводит к утрате конкурентоспособности продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

Понятие микролизинга в белорусском законодательстве не имеет такого четкого определения, как например, понятие микрокредитования. Для развития малого бизнеса, особенно на этапе его возникновения, микролизинг может сослужить хорошую службу для покупки оборудования, оргтехники, других основных средств предприятия.

В отношении условий сделок по микролизингу, финансируемых Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей, отметим, что срок лизинга составляет от одного до двух лет (две трети проектов финансируются сроком на 1 год), в среднем сумма переданного оборудования – 20-40 млн. руб. Минимальная стоимость

оборудования, переданного в лизинг, составляет 1,85 млн. руб. (компьютер), максимальная – 40 млн. руб. (струйный плоттер-каттер). Таким образом, микролизинг является эффективным инструментом для развития малого бизнеса [2, с. 48-49].

Для лизингодателей предоставление имущества в лизинг субъектам малого бизнеса является более трудозатратным и менее экономически выгодным, чем лизинг в крупном и среднем бизнесе. Это связано с несколькими факторами, характеризующими специфику лизинга в малом бизнесе. Во-первых, сделки лизинга для малого бизнеса обычно небольшие по сумме и для получения по ним дохода, сопоставимого по доходу от лизинга для среднего и крупного бизнеса необходимо заключить гораздо большее количество сделок лизинга с предприятиями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателями. Во-вторых, значительное количество малых предприятий ведут двойную бухгалтерию, и реальное финансовое состояние их бизнеса не отражается в официально сдаваемой отчетности. Несмотря на то, что для получения лизинга руководители малого бизнеса и индивидуальные предприниматели готовы показывать свою управленческую отчетность, далеко не все лизинговые компании такую отчетность рассматривают и при анализе финансового состояния клиента опираются только на официальную отчетность.

Для дальнейшего стимулирования развития лизинга в Беларуси необходимо:

– создать равные условия хозяйствования для всех лизинговых компаний независимо от принадлежности, не допуская необоснованный отказ в предоставлении кредитных ресурсов, исключив при этом принцип избирательности;

– совершенствовать методологию налогообложения юридических лиц – участников лизинговой сделки путём снижения ставки налога на прибыль лизингодателя, что позволит увеличить собственные источники финансирования проектов и привлечь потенциальных клиентов в виде предприятий малого и среднего бизнеса.

– создать Единый информационно-лизинговый центр, который мог бы информировать о лизингодателях и лизингополучателях;

– повысить активность подготовки лизинговых специалистов: ввести в высших учебных заведениях соответствующие специальности.

Решение данных проблем позволит дать новый импульс в развитие лизинговой деятельности в республике и будет способствовать увеличению объёмов лизинговых сделок в структуре инвестиций до общемирового уровня.

Список используемой литературы

1 Галькевич, А.В. Рынок лизинга: на пути к концентрации / А.В. Галькевич // Директор.– 2015. – №6. – С. 65.

2 Цыбулько, А. И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2014 г. / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск: Издатель А. Н. Вараксин, 2015. – 64 с.

О. А. ТЫНДЫК

(г. Харьков, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця)

Науч. рук. **А. Н. Шумская,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В последние годы в Украине усилился интерес к изучению проблем и перспектив развития малых предприятий и к анализу тенденций изменений в данном секторе

экономики в связи с внесением изменений в законодательство (особенно налогового), регулирующего данную отрасль. Эти изменения стимулируют развитие сектора малого бизнеса. Поэтому особую актуальность приобретает анализ проблемы, которая касается перспектив развития малого и среднего предпринимательства в регионах Украины, в частности в Харьковской области.

Проблемные вопросы развития предпринимательства отражены в работах таких ведущих научных работников, как: З. Варналий, Л. Воротина, Л. Колесникова, которые акцентируют свое внимание на разных подходах к решению проблем развития предпринимательства. В связи с этим рассмотрение проблем развития малого и среднего предпринимательства, а также разработка мероприятий по его развитию является актуальным вопросом.

Предпринимательство является важным сектором отечественной экономики, который оказывает влияние на насыщенность рынка товарами и услугами, создание новых рабочих мест, уменьшение безработицы и т.п. На сегодня с развитием малого и среднего предпринимательства государство связывает проведение структурных изменений, обеспечение внедрения реформ в экономике и решение социальных проблем общества. Успешное функционирование малого и среднего предпринимательства надлежащим образом влияет на формирование конкурентной среды, обуславливая его роль, как мощного двигателя экономического развития [1, с. 400].

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Малое предпринимательство является наиболее массовой, динамической и гибкой формой организации предприятия. Факторами, которые выделила Воротина Л. И., определяющими особую роль малого и среднего предпринимательства, являются следующие [2, с. 17]: энергичное развитие сектора малого предпринимательства может быть одним из источников реструктуризации экономики; развитие малого и среднего предпринимательства оказывает содействие постепенному созданию широких слоев собственников, которые самостоятельно обеспечивают собственное благосостояние и достойный уровень жизни; занятие малым бизнесом позволяет в полной мере раскрыть внутренний потенциал личности; сектор малого и среднего предпринимательства имеет большой потенциал для создания новых рабочих мест, оказывает содействие снижению уровня безработицы и социального напряжения; массовое развитие малого и среднего предпринимательства оказывает содействие изменению общественной психологии и жизненных ориентиров основной массы населения. Весомость указанных факторов обусловили то большое внимание, которое отводится развитию малого предпринимательства в Харьковской области.

Программа содействия развития малого и среднего предпринимательства Харьковской области на 2015 – 2017 гг. (далее – Программа) разработана в соответствии с Законом Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине», Концепции Общегосударственной программы развития малого и среднего предпринимательства на 2014-2024 годы, утвержденной распоряжением Кабинета Министров Украины от 28.08.2013 № 641-р. Программа направлена на усовершенствование условий развития малого и среднего предпринимательства с развитием инфраструктуры развития бизнеса, который соответствует современным тенденциям экономического развития Украины, и увеличения доли малого и среднего бизнеса в отраслях реального сектора производства и сферы услуг. Программа очерчивает текущее состояние развития малого предпринимательства области, главные проблемы и пути их решения. Выполнение положений Программы будет обеспечено благодаря внедрению организационных мероприятий и реализации инвестиционных проектов предприятий, что позволит усовершенствовать функционирование отрасли малого и среднего предпринимательства [3].

Выполнение вышеупомянутой Программы является последовательным продолжением работы органов местного самоуправления, общественности, деловых и научных кругов Харьковской области по созданию системы поддержки и содействия развития малого предпринимательства в г. Харькове. Развитие малого и среднего предпринимательства является важным фактором стабильности экономики и повышения уровня жизни населения. В экономически развитых странах доля произведенной субъектами малого бизнеса продукции в общих объемах производства представляет свыше 50 %, а количество занятых в сфере малого предпринимательства также большей частью превышает 50 %. В Украине данные показатели соответствуют 15,9 % и 26,6 %. В Харьковской области по состоянию на 01.01.2015 года насчитывалось 10 129 предприятий, из которых 99,7 % – предприятия малого и среднего бизнеса. На предприятиях данного сегмента работают 161,1 тыс. чел., или 70 % от общего количества наемных работников (по Украине – 67,3 %). Как видим, структура занятости на малых и средних предприятиях в области находится на уровне средней величины по стране [1].

Итак, основными проблемами развития малого и среднего предпринимательства в Харьковской области являются: несовершенное нормативное регулирование предпринимательской деятельности и сложность административных процедур; недостаточность финансово-кредитной поддержки субъектов предпринимательской деятельности для реализации инвестиционных проектов; ограниченность доступа субъектов предпринимательской деятельности к информационным ресурсам; недостаточный уровень квалификации занятых в малом и среднем предпринимательстве; отсутствие инновационной инфраструктуры и недоразвитость инфраструктуры поддержки предпринимательства вообще. Именно на преодоление этих и других отрицательных факторов и направлена Программа содействия развития малого и среднего предпринимательства в Харьковской области на 2015-2017 гг. Для улучшения развития малого предпринимательства у Харьковской области, нужно создать надлежащие условия для развития малого предпринимательства: максимально объединить интересы субъектов предпринимательской деятельности с интересами городской территориальной общины; создать дополнительные рабочие места, уменьшить безработицу; поддерживать инвестиционную активность, развивать конкуренцию на рынке товаров и услуг; привлечь к предпринимательской деятельности разные слои населения; активизировать поддержку предпринимательской деятельности на региональном уровне.

Таким образом, в исследовании определены основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Харьковской области. Выявлено, что законодательные органы и в дальнейшем будут стараться устранять основные недостатки этого процесса, тем не менее, пока это происходит недостаточно эффективно. Предложены основные пути улучшения состояния развития малого и среднего предпринимательства в Харьковской области, среди которых: усовершенствование нормативно-правовой базы с благоприятными условиями, а также усовершенствование налоговой политики и обеспечение рационального функционирования упрощенной системы налогообложения для малого и среднего бизнеса. В дальнейшем эти проблемы необходимо постоянно координировать и решать как можно быстрее.

Список используемой литературы

- 1 Іванілов, О.С. Економіка підприємства: підруч. / О.С. Іванілов. – К. : ЦУЛ, 2013. – 728 с.
- 2 Воротіна, Л.І. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Л.І. Воротіна // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 1(26). – С. 16-18.
- 3 Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – 2016– URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата обращения: 16.01.2016).

Я. И. ТРЕГУБОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Т. М. Шоломицкая**

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблемы повышения эффективности управления коммунальной собственностью являются одними из актуальных проблем социально-экономического развития регионов Республики Беларусь. Эффективность управления коммунальной собственностью служит одним из индикаторов эффективности деятельности органов местного управления и самоуправления.

Коммунальная собственность представляет собой одну из основных составляющих ресурсного потенциала региона [1, с. 4]. Подходы к управлению коммунальной собственностью способны предопределить стратегию развития региона, его бюджетный потенциал. Центральное место в системе управления коммунальной собственностью в Гомельской области занимает Гомельский областной территориальный фонд государственного имущества, основными функциями в сфере имущественных отношений которого являются следующие:

- методическое руководство деятельностью Гомельского городского и районных исполкомов;
- мониторинг, анализ и контроль использования и распоряжения государственным имуществом;
- формирование и ведение Реестра государственного имущества;
- осуществление полномочий органа приватизации;
- организация и проведение аукционов по продаже недвижимого имущества [2, с. 30].

Среди проблемных аспектов в деятельности фонда по управлению коммунальной собственностью в регионе отметим низкую долю площади объектов областной коммунальной собственности, сдаваемых в аренду, увеличение доли площади неиспользуемых или неэффективно используемых объектов, уменьшение количества объектов, переданных из республиканской собственности в коммунальную, низкие результаты по вовлечению неиспользуемых объектов коммунальной собственности в хозяйственный оборот, снижение доли поступлений в областной бюджет от перечисления части прибыли унитарных предприятий областной собственности.

Таким образом, предполагаемые резервы повышения эффективности работы фонда связаны с оптимизацией численности работников фонда, с усилением их ответственности за выполняемую работу, ее качество и сроки выполнения, с полным переходом на электронный документооборот, с привлечением молодежи для работы в фонде. Усиление ответственности работников фонда за выполняемую работу, ее качество и сроки выполнения предотвратит возможность недобросовестного выполнения работы. Необходимо повысить материальную ответственность работника за вверенные им ценности, ужесточить наказание за разглашение конфиденциальной информации. Электронный документооборот значительно упрощает и ускоряет процесс создания, регистрации и отправления документов, к тому же происходит экономия материальных ресурсов. В результате автоматизации фонда экономия времени и материальных ресурсов позволит его работникам всецело сосредоточиться на решении более важных задач.

Привлечение молодежи для работы в фонде является приоритетным направлением развития системы местного управления и самоуправления. В нашей стране немало представителей прогрессивной молодежи, получивших качественное образование в лучших ВУЗах страны, отличный профессиональный опыт в передовых организациях.

Эту молодежь отличает гибкость мышления, легкообучаемость, креативное и критическое мышление. Государственным структурам, в том числе и Гомельскому областному территориальному фонду государственного имущества, нужны молодые специалисты с инновационными идеями и хорошим багажом знаний. Для привлечения высококвалифицированных молодых кадров в фонд в первую очередь требуется благоприятная среда в самом же фонде, а она, следует отметить, в достаточной мере уже сформирована.

Институциональные преобразования в стране и в регионе потребуют повышения хозяйственной инициативы органов местного управления и самоуправления, расширения коммерциализации социальной сферы, сферы коммунальных услуг [3]. Целесообразно использовать зарубежный опыт по составлению так называемых дорожных карт государственно-частного взаимодействия в сфере социального предпринимательства и в других сферах.

Одной из актуальных проблем выступает повышение эффективности коллегиального управления организациями с долей коммунальной собственности. В Беларуси продолжается процесс преобразования унитарных предприятий, находящихся в коммунальной собственности, в открытые акционерные общества. Разгосударствление позволит привлечь частный капитал, современные технологии, эффективный менеджмент в переработку вторичного сырья и другие сферы. Вместе с тем, местные органы управления должны обеспечивать условия устойчивого развития ЖКХ и других отраслей. Очевидна необходимость появления новых форм взаимоотношений местной власти и бизнеса, соответствующих концепции муниципально-частного партнерства. Основными направлениями взаимоотношений местной власти и бизнеса должны стать комплексное территориальное планирование, размещение заказов, операции с земельными участками и имуществом, участие в капитале, налоговые льготы, бюджетные гарантии, предоставление коммунальных услуг, лицензирование, инвестиционные соглашения.

Таким образом, наряду с задачами пополнения бюджета Гомельской области за счет средств, получаемых от использования коммунального имущества, распоряжения коммунальным имуществом, должны решаться задачи оптимизации структуры собственности, активизации инновационных и инвестиционных процессов в регионе, задачи снижения затрат на основе использования современных технологий, повышения качества товаров и услуг.

Список используемой литературы

- 1 Жерносек, Н. Управление и распоряжение государственным имуществом / Н. Жерносек // Управление и распоряжение государственным имуществом. – 2008. – № 1. – С. 4-8.
- 2 Основные подходы к вопросам управления и распоряжения государственным имуществом и приватизации: методич. пособие / сост. М. Л. Никифорова. – Минск: БелНИЦзем, 2011. – 68 с.
- 3 Криворотько, Ю.В. Управление активами на локальном уровне в Беларуси: централизация против децентрализации / Ю.В. Криворотько [Электронный ресурс]. – 2016 – URL: <http://methodology.by> (дата обращения: 15.01.2016).

А. А. ТРОФИМЧУК

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Н. А. Лукашук,**

канд. экон. наук

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ПОТРЕБЛЕНИИ ДРЕВЕСИНЫ В РЕГИОНЕ

Под лесопромышленным комплексом понимается совокупность отраслей промышленности, осуществляющих переработку древесины с целью получения разнообразной

конечной продукции. В ЛПК Беларуси входят лесозаготовительная, лесопильно-деревообрабатывающая, древесно-плитная, фанерно-спичечная, целлюлозно-бумажная, лесохимическая и мебельная отрасли [1, с. 11]. Особенностью структуры лесопромышленного комплекса Беларуси является «организационное включение» в его состав лесозаготовительного производства, обеспечивающего заготовку древесного сырья. В таблице 1 представлена отраслевая структура ЛПК.

Таблица 1 – Отраслевая структура ЛПК Беларуси

Отрасль, производство	В процентах	
	2006	2010
Лесозаготовительная промышленность	13,8	10,5
Деревообрабатывающая промышленность	68,8	70,0
Целлюлозно-бумажная промышленность	16,7	18,6
Лесохимическая промышленность	0,7	0,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	100,0	100,0

Сравнительный анализ развития ЛПК показывает, что существующая структура не позволяет перерабатывать все заготавливаемое древесное сырье, хотя Беларусь по производству ряда видов продукции (пиломатериалы, клееная фанера), опережает такие страны, как Польша, Швеция, Норвегия, в то же время страна заметно отстает по производству целлюлозы, бумаги, картона. Нерациональная отраслевая структура комплекса, ориентированная, главным образом, на крупномерное древесное сырье, не обеспечивает эффективную переработку тонкомерной древесины и отходов лесопильно-деревообрабатывающих производств. Технологическое несовершенство материально-технической базы и высокий износ оборудования отрицательно сказываются на эффективности использования древесного сырья. Импорт продукции глубокой переработки древесины (бумага, картон, ДСП, МДФ) значительно превышает экспорт, что негативно сказывается на торговом сальдо страны в целом.

Сложившуюся отраслевую структуру ЛПК Беларуси в целом можно назвать нерациональной и не отвечающей современным требованиям экономики. На основании проведенного в работе анализа была разработана концепция совершенствования отраслевой структуры ЛПК, направленная на повышение эффективности использования древесного сырья на основе инновационного развития комплекса (рисунок 1).

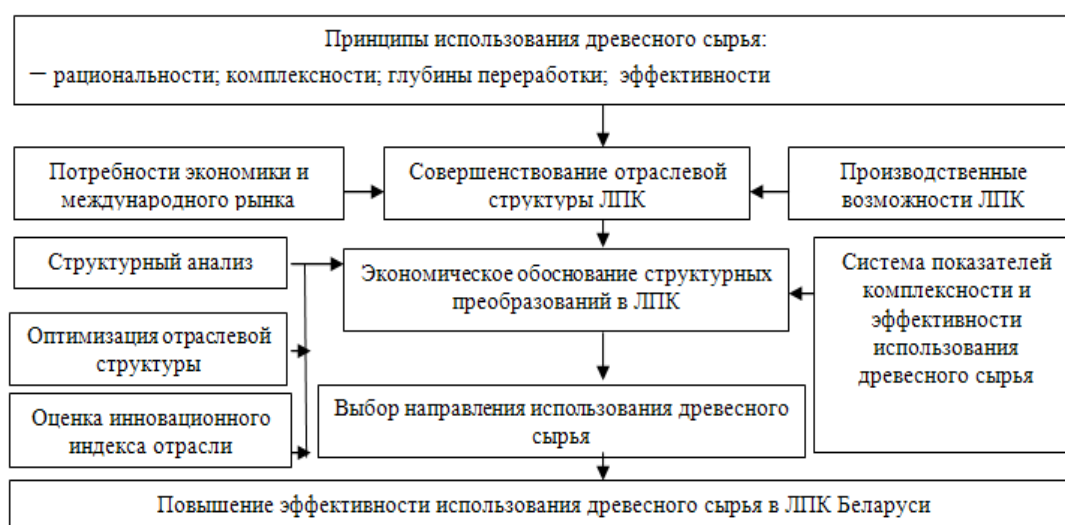


Рисунок 1 – Концептуальная схема совершенствования отраслевой структуры ЛПК Беларуси

Предлагаемая концепция исходит из определяющего значения эффективного удовлетворения изменяющихся во времени потребностей экономики и рынка в продуктах переработки древесины и необходимости инновационного развития импортозамещающих производств, обеспечивающих предприятия необходимым сырьем, а потребителя – продукцией глубокой переработки (бумага, картон и др.).

Эффективность лесопромышленного комплекса зависит от многих факторов, среди которых наиболее существенным является отраслевая структура, отражающая его внутреннее строение и выражающаяся соотношением отдельных его частей в общей совокупности. Развитой считается промышленность, в составе которой высокий удельный вес составляют отрасли, определяющие технический прогресс, а внутриотраслевая структура характеризуется значительным удельным весом наиболее экономичных и прогрессивных производств и видов продукции.

Методологической основой совершенствования отраслевой структуры ЛПК является теория инновационного развития. Различные отрасли ЛПК, проявляя разную склонность к инновациям и достижениям научно-технического прогресса, выполняют неодинаковые функции в воспроизводственном процессе. Отраслевая структура ЛПК не просто связана с его воспроизводственной структурой, но и может рассматриваться как ее выражение и материализация. В работе для определения наиболее приоритетных направлений развития ЛПК предлагается введение такого критерия, как «инновационный индекс отрасли», отражающего способность отрасли создавать, осваивать и распространять результаты инновационной деятельности. Введение «инновационного индекса отрасли» позволяет проранжировать отрасли лесопромышленного комплекса по их приоритетности с целью определения адресного финансирования структурных преобразований.

Зарубежный и отечественный опыт показывает, что эффективность ЛПК существенно зависит от сбалансированности его отраслевой структуры по древесному сырью и рыночному спросу на лесопродукцию. Об этом свидетельствует анализ исследований зарубежных ученых в отношении отраслевой структуры промышленности (В.В. Леонтьева, Д. Морриса, Д.Росса, Дж. Стиглера, Ф.М. Шерера, Д.Хэя и др.) и отечественных ученых в области повышения эффективности работы лесопромышленного комплекса на основе рационального использования лесосырьевых ресурсов (П.В. Васильева, П. С. Гейзлера, В. Я. Гоева, Б. Н. Желибы, В. К. Заусаева, Т. С. Лобовикова, А.В. Неверова, А. П. Петрова, Е. Н. Селицкой, Л. И. Шершня, А. Д. Янушко и др.).

Учитывая, что в современном мире, где с каждым годом натуральное ценится все больше, эффективное использование лесных ресурсов приобретает стратегическое значение. Отсюда вытекает важность разработки методического подхода к оценке сбалансированности отраслевой структуры ЛПК, суть которого состоит в выполнении следующих этапов расчетов:

- оценка современной структуры ЛПК на основе структурного анализа с применением методики пересчета продукции в условное древесное сырье и сравнение результатов с общепринятой стоимостной оценкой;
- оценка эффективности и комплексности использования древесного сырья в отраслях ЛПК;
- определение инновационного индекса отрасли;
- изучение тенденций мирового рынка лесопродукции для обоснования развития ЛПК;
- определение сценариев развития ЛПК на основе сбалансированности сырьевой базы и потребностей национальной экономики с учетом требуемых объемов финансирования;
- выбор и обоснование сценария на основе системы показателей эффективности и комплексности использования древесного сырья;

- выбор и обоснование оптимального сценария с учетом инновационного индекса отрасли;
- разработка мероприятий, направленных на реализацию выбранного сценария развития.

Список используемой литературы

1 Авраменко, Т.В. Экономические методы совершенствования использования древесных ресурсов в условиях рыночной экономики: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.В. Авраменко. – Минск: Бел. гос. ун-т. – 1995. – 19 с.

Н. С. УШКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич**

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Венчурное инвестирование – это предоставление долгосрочного кредита (5-7 лет), начинающим свой старт компаниям, имеющим серьезный потенциал развития и деятельность которых зачастую носит инновационный характер. Необходимость создания венчурных фондов в современной инфраструктуре инноваций Республики Беларусь определяется, как показывает сравнение белорусской инновационной системы с инновационными системами развитых в технологическом отношении стран мира, наличием ряда проблем и преимуществ для будущих инвесторов.

В Республике Беларусь существует ряд негативных факторов для развития венчурного бизнеса. Попытаемся разобраться, что это за факторы и в чём их проблема.

Самой банальной и вместе с тем серьезной проблемой является отсутствие в Беларуси отрасли венчурного инвестирования. Так, в западных странах это целая индустрия, состоящая из венчурных фондов, бизнес-ангелов, изобретателей, инновационных менеджеров и т.д. При этом в нашей стране такая отрасль начинает постепенно формироваться. Как с помощью частных инициатив, так и государственных. Но нужно понимать, что для того, чтобы рынок сформировался, нужен не один десяток лет, поэтому чудес ждать пока не приходится.

Стоит пояснить, что понимается, под индустрией. У каждого венчурного проекта есть свой деловой цикл и определенная последовательность стадий развития и финансирования. Так, на первом этапе – когда есть только изобретение либо идея – инвестируют бизнес-ангелы (физические либо юридические лица, инвестирующие в проекты на ранней стадии). После эстафету принимают венчурные и инвестиционные фонды, финансовые и экспертные инвестиции, которые идут на расширение проекта и его масштабирование на новые рынки.

И всякий успешный венчурный проект, как правило, приобретает стратегическим инвестором (к примеру, крупные корпорации не могут развиваться за счет внутренних инноваций, а приобретают мелких сторонних разработчиков для использования их технологии либо устранения потенциально серьезного для них в будущем конкурента). Мечтой же любого инвестора является проведение успешного IPO (публичное предложение акций) на одной из западных фондовых биржах. В Республике Беларусь, войдя в проект на любой из этих стадий, ты не знаешь, сможешь ли ты «выйти» впоследствии из проекта и как это сделать, а главное, сколько времени это займет.

Следующей проблемой является, отсутствие в Беларуси необходимого и достаточного количества венчурных инвесторов. Хотя есть, конечно, и положительные

тенденции. Так в Беларуси появляется все большее количество бизнес-ангелов – а без них ни один венчурный проект не сможет существовать. Как правило, такие инвестиции считаются сверхрискованными, когда нет бизнеса, а есть только бизнес-идея. Исходя из практики работы со стартапами, в среднем для поиска инвестора для одного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5-7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1-2 его проинвестируют. Таким образом, в идеале для такой страны как Беларусь нужно не менее 1 000 бизнес-ангелов [2].

Что касается венчурных фондов – их пока считанное количество в Беларуси, наиболее освященный в прессе венчурный фонд в IT-проекты, созданный в 2013 году. Однако их создание это лишь вопрос времени. Проблема в том, что проектов, которые могут интересовать венчурные фонды, то есть имеющие потенциальную мировую новизну и масштабируемость в Беларуси практически отсутствуют. Не говоря уже о том, что венчурные фонды не работают с бизнес-идеями, они работают с компаниями, показывающими хорошую динамику и имеющую какие-либо финансовые показатели.

Следующей проблемой является отсутствие новых прорывных технологий. Проектов с мировой новизной практически не встречается. То есть проекты, которые ориентированы лишь на импортозамещение неинтересны для венчурных инвесторов, так как не смогут принести большие прибыли, при этом предпринимательские риски по-прежнему велики.

И еще одной проблемой белорусских стартапов связанных с информационными технологиями является то, что большая часть нацелена на белорусский рынок, который слишком мал для успешного развития. Так, победителем 6-ого Минского Стартап-Уикенд в номинации «самый инновационный» был признан проект «Мобильные попутчики». Это сервис для поиска попутчиков при помощи обычного мобильного телефона, проект хорошо масштабируем и рассчитан, прежде всего, на рынки США и Европы [1, с. 117-119].

Но, пожалуй, главной проблемой является то, что в Беларуси совсем немного инициативных людей, стартаперов готовых рискнуть карьерой ради собственного дела. Очень мало предприимчивых и грамотных людей, а также адекватных изобретателей.

Так, одной из проблем является то, что у нас много изобретений, при этом не так много менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации данных разработок. Наши научные учреждения часто сталкиваются с полнейшим равнодушием к возможностям финансирования их разработок и отсутствием реальной инициативы для их реализации.

Ещё одной проблемой является то, что у нас не очень гибкое корпоративное законодательство. Так, к примеру, на данный момент исходя из имеющейся практики работы инвестор получает в обмен на инвестиции в размере 50 000-100 000 долл. США долю в компании 50-75 %, реже лишь – 25-30 %. Делается это все потому, что права миноритарных акционеров у нас практически не защищаются, поэтому меньше инвесторы не готовы брать – иначе будет риск того, что вследствие недостатка опыта основателя компания обанкротится. В США за такой же объем инвестиций инвестор, как правило, получает 5-15 %, то есть за основателем компании остается не только контрольный пакет, но и часть акций, которые могут быть переданы инвесторам следующего раунда финансирования – венчурным фондам, без ущерба потери контроля над компанией. В этом случае основатель проекта более мотивирован на успешное развитие компании, когда он может принимать решения по ее развитию [1, с. 121]. Акционерными соглашениями основатели и инвестор могут установить дополнительные обязанности друг к другу, помимо положений учредительных документов. Например, о недопустимости выхода из проекта в течение определенного времени и вывода из компании средств.

Наиболее значимой проблемой для белорусской экономики является то, что горизонт планирования белорусского бизнеса составляет максимум 3 года. На больший

срок с учетом нестабильности макроэкономической ситуации рассчитывать просто невозможно, поэтому проекты со сроком окупаемости больше 3 лет практически не рассматриваются.

Развитие венчурного инвестирования в Республике Беларусь является одним из приоритетных направлений государственной инвестиционной политики, необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Одной из важнейших составляющих венчурного инвестирования в экономике является поддержка малых, наукоемких предприятий, которые в дальнейшем развиваются и приносят большие прибыли как своим владельцам, так и экономике в целом.

Список используемой литературы

1 Войтов, И.В. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: науч.-метод. пособ. / И. В. Войтов [и др.]. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.

2 Белорусский инновационный фонд [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://bif.ac.by> (дата обращения: 17.01.2016).

В. А. ФЕДОРЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ

Состояние инновационной деятельности в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и его экономики. Опыт многих развитых стран (Швейцария, Сингапур, Нидерланды, Финляндия США, Дания) свидетельствует о том, что их конкурентоспособность, роль и влияние в мире, а также уровень и качество жизни их граждан напрямую зависят от успехов в развитии технологий.

По глобальному индексу инноваций – 2014, Республика Беларусь занимает 58 позицию среди 143 стран мира. Основными задачами государственной инновационной политики являются: обеспечение экономического и социального развития за счет эффективного использования интеллектуальных ресурсов общества; обеспечение правового регулирования, стимулирующего инновационное развитие национальной экономики, создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, в том числе для вложения инвестиций в данную сферу.

В 2007 г. руководством Республики Беларусь провозглашен курс, предусматривающий перевод национальной экономики на путь инновационного развития. В рамках данного курса основные усилия научно-инновационного комплекса Республики Беларусь были сконцентрированы на реализации двух Государственных программ инновационного развития на 2007-2010 гг. и на 2011-2015 гг., результаты которых оказали положительное влияние на динамику инновационного развития национальной экономики.

За 2007-2014 гг. обеспечены освоение и выпуск новой продукции по 305 заданиям государственных научно-технических программ, введены в эксплуатацию 985 объектов, в том числе создано 131 новое предприятие, организовано 352 новых производства на действующих предприятиях, модернизировано 502 производства [1, с. 5].

Ключевым достижением государственной инновационной политики в 2007-2015 гг. стало формирование законодательства в сфере инновационного развития

Республики Беларусь: Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь»; Указы Президента Республики Беларусь «О дополнительных мерах по стимулированию научной, научно-технической и инновационной деятельности; «О мерах по повышению эффективности использования объектов интеллектуальной собственности».

За минувшие годы проведена значительная работа по формированию и развитию инновационной инфраструктуры. В Республике Беларусь к наиболее развитым специализированным субъектам инновационной инфраструктуры можно отнести созданный в сфере IT Парк высоких технологий, научно-технологические парки (13), бизнес-инкубаторы (14), центры трансфера технологий (36), информационные и маркетинговые центры (72) [2, с. 187].

Недавно стартовало строительство многопрофильного китайско-белорусского индустриального парка «Великий камень». В ближайшее время в республике должен начать функционировать перспективный проект в сфере био-, нанотехнологий, фармацевтики, микро- и наносистемной техники – Национальный научно-технологический парк «БелБиоград».

Законом «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» предусмотрены различные формы поддержки инновационной деятельности в виде налоговых и иных стимулирующих инструментов.

Так, для стимулирования субъектов хозяйствования в Национальном научно-технологическом парке «БелБиоград» будет установлен специальный правовой режим: освобождение от налога на прибыль, полученную от реализации резидентам «БелБиограда» товаров (работ, услуг) собственного производства; за капитальные строения, их части, машино-места, расположенные на территории парка, при условии, что те не сдаются в аренду, освобождение от уплаты налога на недвижимость. Также отменят плату за арендуемые земельные участки на территории «БелБиограда». Однако это не коснется участков, занятых объектами сверхнормативного незавершенного строительства, а также переданных в субаренду. Субъекты инфраструктуры освобождаются от перечисления в доход республиканского бюджета 50 % прибыли от передачи в аренду резидентам «БелБиограда» капитальных строений и их частей [3, с. 95].

Следует отметить, что, несмотря на созданную в Республике Беларусь в 2007-2014 гг. нормативную правовую базу, к настоящему времени не удалось добиться главного: обеспечить перевод белорусского общества, его ключевых подсистем на путь инновационного развития и повысить на этой основе уровень национальной конкурентоспособности в системе международного разделения труда. Не удалось преодолеть проблемы, тормозящие инновационное развитие страны: неразвитость базовых социальных институтов, обеспечивающих инновационное развитие страны; отсутствие рынка научно-технической и инновационной продукции, недостаточное использование механизма конкуренции в качестве стимула научно-технического и инновационного развития; низкий уровень расходов на научную, научно-техническую и инновационную деятельность, в том числе бюджетных; недостаточность кадрового потенциала в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности и функциональное несоответствие уровня подготовки управленческих кадров и специалистов, занятых в отраслях национальной экономики, задачам, требующим решения.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что государственное регулирование инновационного процесса на современном этапе является одним из главных условий развития экономики. В Государственном комитете по науке и технологиям Республики Беларусь в настоящее время разрабатывается проект Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. – основной документ, обеспечивающий реализацию важнейших направлений государственной инновационной политики на следующее пятилетие. Для того чтобы инновации стали движущей

силой экономического роста, необходимо создание отлаженной системы, в которой новые знания будут воплощаться в готовые, востребованные обществом и экономикой результаты.

Список используемой литературы

- 1 Дешко, Е. Национальные ориентиры инновационной политики / Е. Дешко // Налоги Беларуси. – 2015.- № 38. – С. 4-9.
- 2 Кудашов, В.И. Экономика и управление инновациями: учеб. пособ. / В. И. Кудашов. – Минск: ИВЦ Минфина, 2015. – 268 с.
- 3 Концавенко, И. Шаг на опережение / И. Концавенко // Экономика Беларуси. – 2015. – № 4. – С. 94-98.

Е. В. ХОВПУН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. В. Орлова**

НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖРАЙОННЫХ ПЕРЕВОЗОК НАСЕЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Транспорт является одной из ключевых отраслей экономики любого государства. Объем транспортных услуг во многом зависит от состояния экономики страны. Однако сам транспорт часто стимулирует повышение уровня активности экономики. Он освобождает возможности, таящиеся в слаборазвитых регионах страны или мира, позволяет расширить масштабы производства, связать производство и потребителей. Основной задачей транспорта является своевременное качественное и полное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в пассажирских перевозках. Становление и развитие рыночных отношений предъявляют новые требования к организации перевозок, систем управления предприятием и к оценке результатов его деятельности.

На территории Гомельской области Минтранс непосредственно взаимодействует с отделом транспорта и коммуникаций Гомельского областного исполнительного комитета по вопросам государственного управления транспортом Республики Беларусь и, в частности, Гомельской области [1]. Следует отметить, что экономическая сбалансированность развития транспорта может быть достигнута только в том случае, если, с одной стороны, каждый вид транспорта будет использоваться в сфере эффективного применения, а с другой, – отрасль в целом будет обеспечивать полное количественное и качественное удовлетворение постоянно изменяющегося в объеме, времени и пространстве спроса народного хозяйства на перевозки.

Основными направлениями развития межрайонных перевозок пассажиров транспортом общего пользования являются:

– выполнение Государственной программы развития автомобильного транспорта Республики Беларусь на 2011-2015 гг., которая содержит перечень механизмов реализации мероприятий по развитию автомобильных перевозок пассажиров и грузов, необходимых для достижения устойчивого роста их объемов, а также повышения эффективности и качества обслуживания экономики и населения, а так же разработка новой программы на 2016-2020 гг.;

– формирование единого информационно-технологического пространства автомобильных перевозок пассажиров;

– формирование оптимальных транспортных сетей, соответствующие необходимым требованиям, и достичь максимального уровня обеспечения потребностей экономики и населения в услугах надежного и безопасного транспорта;

– повышение эффективности транспортной системы, что позволит сделать её конкурентоспособным элементом, при этом будет обеспечиваться существенный рост пассажироперевозок;

– формирование сети железнодорожного высокоскоростного движения в Беларуси и в Гомельской области.

Принимаемые меры по развитию и совершенствованию транспорта позволят обеспечить комплекс транспортных услуг более высокого качества.

Управление организациями автомобильного транспорта, находящимися в республиканской собственности, осуществляется Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, а коммунальной – местными исполнительными и распорядительными органами. Транспортные организации имеют фактически двойную подчиненность, что не позволяет местным исполнительным и распорядительным органам в полной мере осуществлять оперативное управление перевозками в регионе, затрудняет оптимизацию структуры автомобильного парка в отдельно взятом регионе и препятствует повышению эффективности работы транспортных организаций.

Необходимо отметить ещё одну проблему – в сфере выполнения государственных социальных стандартов по обеспечению перевозок пассажиров автобусами по регулярным маршрутам. Здесь проблема носит двоякий характер: с одной стороны, Гомельский облисполком в соответствии с законодательством несёт ответственность за реализацию государственных социальных стандартов в области транспорта, а с другой стороны – выполнение этих стандартов приводит к убыточности автотранспортных предприятий области в связи с большим количеством низкоокупаемых маршрутов.

В настоящее время ещё одной серьёзной проблемой осуществления транспортной деятельности в регионе является финансирование транспортных предприятий. Источниками возмещения затрат транспортных организаций по перевозкам пассажиров и затрат на обновление подвижного состава являются собственные средства организаций, а также средства, выделяемые организациям из местного бюджета. Субсидии, выделяемые на приобретение автобусов организациям автомобильного транспорта, ежегодно снижаются. В соответствии с Государственной программой развития автомобильного транспорта Республики Беларусь на 2011-2015 годы, начиная с 2014 года, предполагается полное прекращение бюджетного финансирования закупок автобусов [2, с. 10].

Ещё одним проблемным вопросом для финансового состояния транспортных организаций является тарифное регулирование пассажирских перевозок. Применяемые в настоящее время тарифы на социально значимых городских и пригородных пассажирских перевозках не соответствуют реальной себестоимости и не могут обеспечить безубыточность этих перевозок. Кроме того, сдерживание тарифов на пассажирские перевозки при объективном росте себестоимости услуг приводит к увеличению убыточности организаций пассажирского транспорта и невыполнению прогнозного показателя по валовой добавленной стоимости.

Для совершенствования системы управления транспортным комплексом Республики Беларусь были разработаны следующие предложения. Так, на железнодорожном транспорте целесообразно развитие скоростных сообщений. С целью повышения эффективности системы управления пассажирским автомобильным транспортом в Гомельском регионе целесообразно создание в областном центре государственного предприятия – оператора автомобильных перевозок пассажиров, не осуществляющего деятельность по перевозке пассажиров, с передачей ему функций заказчика по организации перевозок, диспетчерскому управлению и контролю за выполнением перевозок, предусмотрев в его структуре контрольно-ревизорскую службу.

Создание такого предприятия позволит усовершенствовать отношения при организации автомобильных перевозок пассажиров в регулярном сообщении и обеспечить контроль за полной оплатой проезда в соответствии с законодательством Беларуси.

Для развития системы управления маршрутной сетью на базе предприятия целесообразно создать центр управления информационной электронной базой данных по городским, пригородным и междугородным маршрутам для обработки и анализа информации в масштабе реального времени путем внедрения системы GPS мониторинга.

Рассчитанный экономический эффект от внедрения системы GPS мониторинга транспорта на ОАО «Гомельоблавтотранс» составляет около 830 тыс. руб. в месяц для одного автомобиля, а годовой эффект для парка с количеством 644 автомобилей составит 6,4 млрд. руб., при этом период окупаемости системы по подсчитанным данным составит не более 2-3 месяцев. В более масштабном плане экономический эффект от внедрения системы GPS мониторинга транспорта проявится в повышении качества обслуживания клиентов, снижении себестоимости услуг, и как результат – повышение конкурентоспособности предприятия на рынке, выход на лидирующие позиции, рост оборотов и, соответственно, рост прибыли.

Список используемой литературы

1 Транспорт // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.president.gov.by> (дата обращения: 18.12.2015).

2 Основные показатели работы транспорта и связи Гомельской области в 2014 году: стат. ежегод. / под ред. В.М. Буйневич. – Гомель: Глав. стат. упр-е Гомельской области, 2015. – 15 с.

К. А. ЧУЙКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. М. Шоломицкая**

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Под ценовой политикой понимают концепцию формирования и применения системы цен на продукцию организации, направленную на достижение целей организации (среди целей – увеличение прибыли и показателей рентабельности, увеличение объёмов продаж и доли рынка, позиционирование продукции по цене, повышение стоимости бизнеса).

Организация разрабатывает соответствующие локальные документы – положение о формировании цен, положение о предоставлении скидок с цены. Важная роль при формировании цен организации принадлежит положению по учётной политике.

Положение о порядке формирования цен, как правило, включает: подходы к формированию себестоимости, перечень нормативных и правовых актов, отражающих специфику ценообразования для организации, подходы к определению прибыли, включаемой в отпускные цены (с учётом установленных ограничений для организаций, занимающих доминирующее положение на рынке), порядок применения конечных отпускных цен с предоставлением торговых скидок в пользу торговых организаций, порядок изменения цен, порядок округления цен и др.

Таким образом, организация выстраивает ценовую политику согласно системе государственного регулирования цен и ценообразования, а также учитывает следующие факторы: эластичность спроса, реакцию конкурентов, стадии жизненного цикла товара, качество продукции, динамику оходов потребителей.

Многоэтапный процесс ценообразования в организации представлен в таблице 1.

На первом этапе изучаются собственные возможности (используется маржинальный анализ, другие направления анализа), возможности конкурентов, анализируется конъюнктура рынка, прогнозируются изменения ёмкости рынка и пр.

Таблица 1 – Этапы формирования ценовой политики предприятия

Этапы	Процессы
1 Ценовой анализ	– анализ конкуренции, – анализ клиентов, – анализ затрат, – стратегический анализ
2 Установление цен	– составление прайс-листов, – дифференциация цен, – согласование прайс-листов
3 Организация работы с ценами	– принятие ценовых решений, – организационные аспекты реализации ценовой политики
4 Продвижение цен (реализация решений)	– ценовая реклама, – переговоры о ценах, – установление транзакционных цен

На этапе установления цен производится обоснование и расчет всех видов цен с их возможной дифференциацией, модификацией, составление прайс-листов на различные варианты продажи продукции. На данном этапе особенно важным является выбор метода расчета цены. Выбранный метод ценообразования может в дальнейшем подвергаться существенной корректировке, поскольку на него могут оказывать влияние различные факторы (например, традиции ценообразования, принятые в данной отрасли, поведение конкурентов, изменение государственной политики). В этом процессе должны быть учтены все стратегические и оперативно-тактические цели предприятия. На данном этапе необходимо четко ориентироваться на государственное регулирование цен, если такое существует в отношении производимой продукции [1, с. 20].

На третьем этапе высший менеджмент принимает подготовленные на предыдущих этапах решения об уровнях и структуре цен и вырабатывает необходимые организационные решения по реализации принятых решений и контролю над их исполнением.

На этапе продвижения цен к процессу ценообразования подключается проведение ценовой рекламы, а также переговоры о ценах, призванные обеспечить и ускорить успешное внедрение ценовых решений, принятых ранее на предприятии. Процесс реализации ценовых решений – это определенная сфера деятельности сбытовых подразделений. Здесь происходит окончательное установление реальных рыночных цен. В научном обороте используется понятие транзакционной цены, то есть цены, по которой, в конечном счете, удалось реализовать товар на рынке – в отличие от цен прайс-листов или запланированных цен. Большое внимание на данном этапе необходимо уделить факторам, которые формируют цену на современном этапе развития экономики. Так, в настоящее время большая зависимость цен может наблюдаться от инфляционного фактора [2, с. 7], от ситуации на валютном рынке [3, с. 48].

Для проведения эффективной ценовой политики предприятие должно располагать достаточно обширной и достоверной информацией. Информация необходима для установления цены на новые виды продукции, при изменении цен в процессе жизненного цикла товара или в соответствии с изменяющимися условиями на рынке.

Конкурентоспособность белорусских товаров зависит, прежде всего, от баланса «цена – качество». Здесь особую актуальность обретает отказ белорусских предприятий от затратного ценообразования, что потребует от менеджеров определения их позиций по вопросу о цене ещё до начала инвестирования в производство новой продукции. Важным этапом формирования ценовой политики может стать ценовой контроллинг.

Список используемой литературы

- 1 Зубко, Л.С. Регулирование цен и тарифов: кто осуществляет и на что распространяется?: коммен. к постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 23.01.2014 № 35 / Л. Зубко // Главный бухгалтер. – 2014. – № 46. – С. 20-21.

2 Красавина, Л. Н. Снижение инфляционных рисков как фактор достижения прогнозируемых показателей инфляции и ценовой стабильности / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2012. – № 12. – С. 3-11.

3 Коржевич, К. Доллар – вверх, цены – вниз / К. Коржевич // Дело. – 2014. – № 3. – С. 48.

Н. С. ШАПОВАЛОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Е. М. Карпенко,**

д-р экон. наук, проф.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Последние два десятилетия все более важным становится обеспечение достаточно высокого уровня производства и снабжения населения высококачественными, экологически чистыми продуктами, что дает возможность эффективно решать задачи сохранения биоразнообразия и охраны окружающей среды в целом, а также повышения уровня жизни и здоровья нации. Органическое сельское хозяйство сочетает традиции, инновации и научные исследования для получения пользы от окружающей среды, распространения полезных взаимосвязей и хорошего качества жизни для всех, кто вовлечен в эту систему.

В современных условиях развития мирового рынка экологически чистой продукции в Республики Беларусь происходит его постепенное формирование на основе импорта данной продукции. При этом потенциал развития органической продукции в Беларуси практически не используется и находится в зачаточной стадии. При всем прочем в республике присутствует научная и ресурсная база для реализации данного направления. Анализ тенденций развития сельскохозяйственного производства в Республике Беларусь дает основания полагать, что белорусские сельхозпроизводители сегодня не имеют реальной возможности ставить вопрос о переходе на органико-биологическое земледелие (ОБЗ) по следующим причинам:

- отсутствие рынка сбыта качественной продукции;
- отсутствие льгот по налогам на прибыль;
- отсутствие механизма льготных платежей за снижение загрязнения и истощения (нарушения) окружающей среды сельхозпроизводителями;
- отсутствие стандартов на технологию органического сельского хозяйства;
- отсутствие технологических нормативов, поскольку у нас до настоящего времени применяются нормативы и методы контроля содержания чего-то в чем-то (в почве, воде, продуктах). При органическом сельском хозяйстве нормируется не состояние (загрязнение) самой продукции, а технология ее производства [1, с. 65].

Среди факторов, которые тормозят развитие рынка экологически чистой в развивающихся странах, выделяются слабая техническая база, низкая производительность труда, отсутствие необходимой квалификации у рабочих, проблемы с качеством продукции, недостаточное количество сертифицирующих органов и дефицит инвестиций.

В Беларуси рынок экологически чистой продукции (ЭЧП) только начал развиваться в последние пару лет, в свою очередь мировой рынок бурно развивается уже последние два десятилетия и становится популярной альтернативой потреблению вредных и экологически небезопасных продуктов. Основные причины этого явления кроются:

- экологические пищевые кризисы последнего десятилетия (эпидемия коровьего бешенства, эпидемия ящера, птичий грипп) и рост недоверия к обычным продуктам;
- общественные волнения по поводу вреда генно-модифицированных компонентов, содержащихся в продуктах питания.

По данным на 2010 г. Европейский рынок органических продуктов составлял 19,7 млрд. евро, в 2011 г. – 21,5 млрд. евро, в 2012 – 22,8 млрд. евро, в 2013 эта цифра составила уже 24,4 млрд. евро [2, с. 209].

Динамика роста органических земель в Европе в период с 1995 по 2013 гг. представлен на рисунке 1.

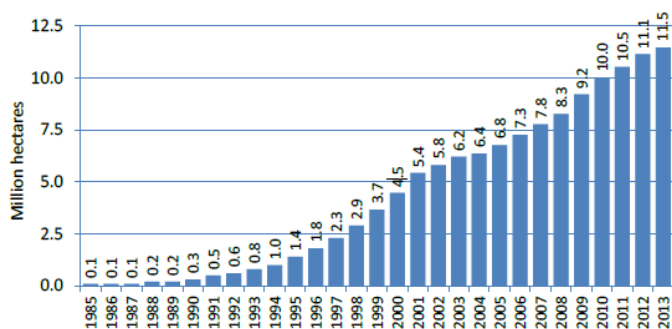


Рисунок 1 – Динамика роста органических земель в Европе в 1985–2013 гг. [3, с. 188]

Высокие темпы развития ЭЧП наблюдаются в странах Восточной Европы с начала XXI в. Переход к новому направлению для многих фермеров становится возможностью перевести ряд существующих проблем в преимущества. Низкий уровень использования химикатов позволяет быстрее перейти к ЭЧП и получать дополнительную прибыль за счет более высокой стоимости конечной продукции. Соседство со странами Западной Европы и вступление ряда государств в ЕС облегчает импорт продукции в этот регион. Например, Эстония, Латвия – 11, Чехия – 11,2, Словакия и Словения имеют по состоянию на 2013 г. более 8 % биоорганических сельскохозяйственных угодий от общей площади аграрных земель, что в 5-10 раз больше, чем в 2001 г. [4, с. 15].

ЭЧП представляет собой постоянно совершенствующееся направление сельского хозяйства. В настоящее время мировой рынок биоорганических продуктов еще далек от насыщения. Доля биоорганических продуктов в общей структуре пищевой промышленности стабилизируется на различном для каждой страны уровне в зависимости от социально-экономических и экологических условий в государстве. Страны Западной Европы наиболее близки к насыщению, чем и объясняется снижение роста производства и потребления данной продукции в некоторых из них, отмеченное в последние годы. В свою очередь РБ при использовании европейской модели, а также при условии относительной дешевой рабочей силы и низким производственным затратам себестоимость продукции в них позволит получить эффект, полученный европейскими странами на этапе внедрения рынка ЭЧП.

Важной предпосылкой для РБ к переходу к ЭЧП (и их естественным преимуществом) является тот факт, что многие их фермеры не используют в таком огромном количестве химикаты на своих землях; соответственно им не надо ждать несколько лет пока земли отчистятся от химикатов, как в большинстве развитых стран. Представленная динамика рынка органических продуктов и роста органических земель Европы позволяет проследить положительную динамику роста, что при прочих равных условиях и соответствующей реализации позволит добиться положительного эффекта при развитии рынка ЭЧП в Республике Беларусь.

Список используемой литературы

1 Органическое сельское хозяйство Беларуси: перспективы развития: матер. междуна. науч.-практич. конф. /сост. Н.И. Поречина – Минск: Донарит, 2012 – 104 с.

2 The World of Organic Agriculture: Statistics & Emerging Trends 2013. FiBL and IFOAM; for total global market: Organic Monitor: Organic Standard/Grolink., FiBL and IFOAM, 2013. – p. 209.

3 The World of Organic Agriculture: Statistics & Emerging Trends 2015. FiBL and IFOAM; for total global market: Organic Monitor: Organic Standard/Grolink., FiBL and IFOAM, 2015. – p. 188.

4 Мазурова, А.Ю. География мирового рынка биоорганических продуктов питания: дис... канд. географ. наук / А. Ю. Мазурова – Москва, 2009. – 195 с.

В. А. ШКАЛЬ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Ежегодно за счет средств республиканского бюджета осуществляется финансирование работ по организации деятельности и развитию материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры (рисунок 1). На эти цели в 2013 г. было использовано 11,8 млрд. руб. На 2014 г. предусматривалось 34 млрд. руб., в том числе Минобразования – 10,0 млрд. руб., Брестскому, Гомельскому, Гродненскому облисполкомам и Минскому горисполкому – по 5,0 млрд. руб.

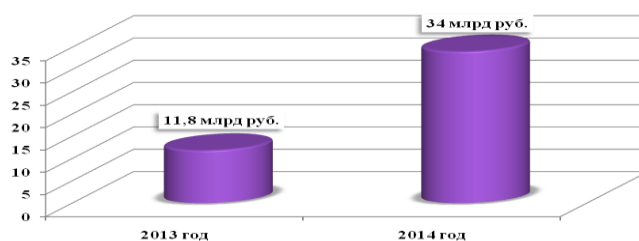


Рисунок 1 – Финансирование работ по организации деятельности и развитию материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры (млрд. руб.)

Важнейшим элементом инновационной инфраструктуры Республики Беларусь является Белорусский инновационный фонд. Основной его задачей является оказание адресной финансовой поддержки для выполнения инновационных проектов, работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, а также венчурных проектов, включенных в план мероприятий Госпрограммы. Средства выделяются на конкурсной и возвратной основе. В течение 2014 г. Белинфонд проводил работы по 22 договорам на финансирование работ по организации и освоению производства. В 2015 г. Белинфондом проведены работы по 25 договорам на финансирование работ по организации и освоению производства. Законом о бюджете Республики Беларусь на 2015 г. для Белинфонда было предусмотрено 141,05 млрд. руб.

Наиболее значимые проекты в 2015г.: «Разработка новых технологических процессов для субмикронного производства», ОАО «Интеграл», «Создание высокотехнологичного производства для нанесения защитно-декоративного покрытия порошковыми красками на детали бытовых напольных газовых, газоэлектрических и электрических плит», ОАО «Электроаппаратура», «Создание серийного производства изделий для кардиохирургии», ПРУП «Завод «Электронмаш», «Организация производства по защите от коррозии металлоконструкций методом горячего оцинкования», ГП «Конус» РУП «НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства» и др.

В 2014 г. Белорусским инновационным фондом было начато финансирование двух венчурных проектов: «Разработка и внедрение новой технологии производства цементно-поризованных листов, обеспечивающих ресурсосбережение и импортозамещение

в строительстве», ООО «Орша КЕМБел», «Организация и освоение производства установки автоматического контроля фотошаблонов ЭМ-6729», УП «КБТЭМ-ОМО».

В 2015 г. выполняются 6 региональных научно-технических программ (РНТП): Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской, Минской и Могилевской областей с общим количеством заданий 54. Расходы республиканского бюджета на финансирование заданий РНТП утверждены в объеме более 11 млрд. руб.

Установленный в республике порядок финансирования инновационных проектов создает сравнительно неблагоприятную институциональную среду, ориентированную, прежде всего, на массовое тиражирование уже хорошо апробированных технологий и товаров, в ущерб внедрению и распространению инноваций. Из представленных ниже графиков видно, что с введением в действие в 2013 году Указа № 357, ситуация изменилась в лучшую сторону незначительно, особенно в части использования средств местных инновационных фондов (рисунок 2).

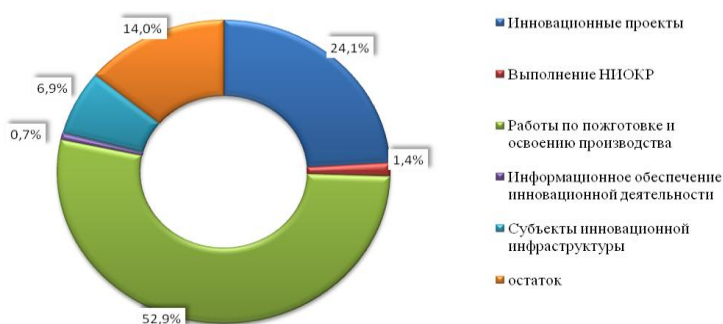


Рисунок 2 – Структура расходов средств местных инновационных фондов за 2014 год

Из рисунка 2 видно, что основная часть средств местных инновационных фондов направляется на проведение работ по подготовке и освоению производства, что, как правило, не предполагает внедрения инноваций. Одновременно следует отметить, что в рассматриваемый период средства инновационных фондов не осваиваются в полной мере, несмотря на их востребованность для решения задач инновационного развития экономики (рисунок 3).

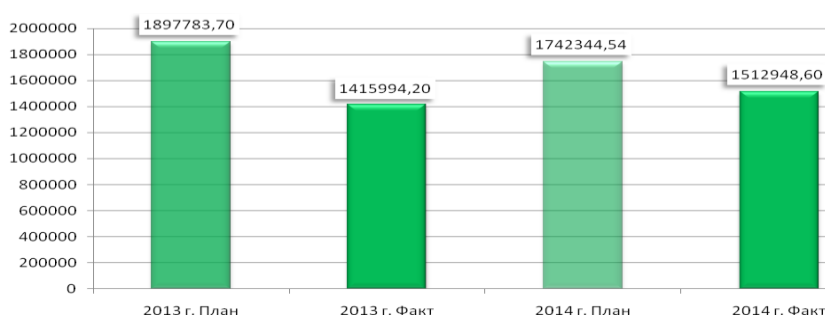


Рисунок 3 – Расходы инновационных фондов за 2013-2014 гг. (млн. руб.)

Анализ выполнения государственных программ инновационного развития показывает, что для финансирования реализации инновационных проектов в недостаточной мере используются прямые иностранные инвестиции, кредиты банков, в том числе Банка развития Республики Беларусь, собственные средства юридических лиц; имеют место низкий спрос на инновационную продукцию, слабая восприимчивость к нововведениям, недостаточная кооперация с разработчиками инноваций; низка эффективность субъектов инновационной инфраструктуры в сфере коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности и, соответственно, слабо развит современный рынок научно-технической продукции.

В. И. ЩЕРБАКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. В. Глухова**

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Самым сложным моментом в кризисной ситуации для предприятия является потеря квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис невозможно. Удержание ключевых сотрудников становится одной из основных задач менеджмента на этапе кризиса. Однако руководители большинства предприятий основное своё внимание уделяют управлению производством, маркетингом, финансами, а не совершенствованию системы мотивации персонала.

Проблема заключается в том, что в условиях окружающей нестабильности и увольнений сотрудников во всех областях экономики персонал оказался демотивирован. Так, по данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь численность зарегистрированных безработных на конец 2015 года составила 43,3 тыс. чел., что в 1,8 раза больше, чем на 1 декабря 2014 г. Уровень зарегистрированной безработицы на конец 2015 года составил 1 % от экономически активного населения (на конец декабря 2014 г. – 0,5 %). Спрос на рабочую силу по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизился. На 01.12.2015 г. в органы по труду, занятости и социальной защите поступили сведения о наличии 29,3 тыс. вакансий, что составило 67,7 % к уровню 2014 года. При этом рынок труда ориентирован на рабочие профессии, которые составили 53,9 % от общего количества, заявленных нанимателями вакансий (71,9 % на 01.12.2014) [1].

Мотивация персонала в условиях кризиса требует изменений. Формы денежного вознаграждения, а также его размер воспринимается работником как свидетельство его ценности для организации и статуса в ней, влияют на самооценку работника. В условиях кризиса внутренняя мотивация сотрудников претерпевает существенные изменения. Начинает преобладать мотивация избегания неудач, страх увольнения, сокращения дохода. В этой ситуации материальное стимулирование сотрудников должно строиться в соответствии с принципами:

- при сокращении фиксированной части дохода давать возможность зарабатывать за счет переменной части за достижение определенных нужных компании результатов;
- доведение до сведения всех сотрудников их личных целей, напрямую связанных с целями бизнеса;
- разъяснение сотрудникам, каким образом формируется их доход, за что они теперь получают вознаграждение;
- регулярный контроль достижения сотрудниками поставленных целей в виде отчетов, общих «пятиминуток», совещаний и др.

В целом система материального стимулирования должна стимулировать сотрудников на выполнение целей, поставленных руководством компании. При этом поставленные цели должны быть достаточно сложными, но достижимыми, в противном случае можно спровоцировать демотивацию сотрудников. Если руководство пытается навязать сотрудникам обязательства, за которые они не готовы нести ответственность, желаемый результат все равно не будет достигнут.

Систему мотивации персонала нельзя назвать эффективной, если она основана только на действии материальных факторов (таких как зарплата, премии, бонусы) и не включает нематериальные мотивы. В настоящее время существуют разнообразные методы нематериальной мотивации: доски и книги почета, гимны и флаги, конкурсы и переходящие кубки, памятные знаки, рейтинги, ротация, корпоративные мероприятия, тимбилдинги, устные поощрения и т.д. Выбор инструментов и правил во многом

определяется организационной культурой компании, ее размерами, характером бизнеса, стадией жизненного цикла. В условиях кризиса важнейшим инструментом нематериальной мотивации персонала является корпоративная культура.

Активность и энергия руководителя, создание и поддержание боевого духа команды в период кризиса являются важнейшими условиями для осуществления успешного антикризисного управления. Энергия борьбы за бизнес, оптимизм, вера и консолидация – это 30 % успеха, а возможно, и больше [2]. Первое, что привлекает, удерживает сотрудника и стимулирует его деловую активность, – это благоприятная и располагающая обстановка в компании. Руководство компании обладает исключительной прерогативой создания подобной атмосферы.

Важной составляющей корпоративной культуры компании является ее миссия, представляющая собой цель высокого уровня обобщения, согласованная с ценностями организации, отвечающая на вопрос: «Зачем нужна людям эта организация?» Формулирование миссии организации – процесс коллективный. Людям важно то, что к ним прислушиваются. Они с большей отдачей работают в организации, к формированию целей которой они причастны. Если у компании уже сформулирована миссия, то в период кризиса ее можно дополнить новыми корпоративными слоганами, отражающими боевой настрой коллектива.

В условиях сложившейся кризисной ситуации руководству компании не следует полностью отказываться от корпоративных мероприятий. Так как уже само словосочетание «корпоративный праздник» вызывает теплые эмоции у всех работников. Просто нужно сделать их более экономными по затратам. Отлично работает, если идеи интересных и малозатратных корпоративных мероприятий придумают сами сотрудники.

В ситуации кризиса люди как никогда нуждаются в определенности и уверенности в том, что руководство имеет план действий. Важно разъяснить, в связи с чем эти меры приняты, каковы дальнейшие перспективы компании. Оптимально, когда эта информация исходит от первого лица предприятия.

Плохая осведомленность работников о том, что происходит в организации, о перспективе решения важнейших проблем, затрагивающих их интересы, не только ухудшает психологический климат в организации, снижает уровень их доверия к руководству, но и самым негативным образом влияет на трудовую мотивацию персонала.

Кроме информирования важным является вовлечение персонала в процесс принятия решений, особенно тех, которые их касаются. Поступая таким образом, руководитель использует возможность показать своим работникам, что он уважает их точку зрения, а также гарантирует для себя получение самой достоверной исходной информации в процессе принятия решений.

Пока не пройдет ситуация нестабильности, общение руководителя с сотрудниками должно носить регулярный характер – еженедельно или ежемесячно. Это могут быть отчетные совещания, письма от руководства, отчеты по результатам деятельности компании за период (на основе отчетов сотрудников). Делать это несложно при условии, что в компании существует система отчетности. Регулярное информирование коллектива о том, что антикризисные меры и совместная работа приносят результат, мотивирует людей на преодоление сложностей.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. - URL: <http://www.mintrud.gov.by> (дата обращения: 18.01.2016).

2 Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендации для руководителя [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://samoukina.ru> (дата обращения: 19.01.2016).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

К. В. ДЕГТЕРЁВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. Н. Будникова**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЁМЩИКОВ – ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКЕ

Согласно данным Всемирного Банка, за рубежом 21 % от общего объема невозвращенных кредитов населения обусловлено неправильной оценкой информации о клиенте в процессе изучения его кредитоспособности [1, с. 464]. В Республике Беларусь, исходя из сложившейся практики, 99,8 % просроченных и невозвращенных кредитов физических лиц также являются следствием недостаточно точной оценки кредитоспособности индивидуальных кредитополучателей, и только незначительная часть кредитов - форс-мажорными обстоятельствами (стихийные бедствия, болезнь кредитополучателя, потеря работы по причине сокращения штата и так далее) [2, с. 9]. В связи с этим контроллинг кредитного риска должен базироваться на точной и всесторонней оценке кредитоспособности кредитополучателя.

Анализ практики деятельности белорусских банков показал, что типовых методик для оценки кредитоспособности кредитополучателей – физических лиц в республике нет, каждый банк самостоятельно определяет показатели при оценке кредитоспособности клиента. Рассмотрим самые распространенные из них.

Согласно первой методике на основании документов клиента-кредитополучателя (заявление на получение кредита и справка о доходах и удержаниях) определяется ежемесячная сумма его доходов и расходов. В состав доходов при этом включаются заработная плата, премии, единовременные вознаграждения, пенсии, стипендии, доходы по договорам гражданско-правового характера, доходы от предпринимательской деятельности. К основным статьям расходов относятся: расходы на потребление, уплата налоговых и неналоговых платежей, алименты, размер коммунальных платежей, ежемесячные платежи по ранее полученным кредитам. Возможности ежемесячного погашения запрашиваемой суммы кредита (основного долга и процентов) оценивается отношением месячной суммы платежей по кредиту и среднемесячной суммы чистых доходов заемщика. Полученное значение коэффициента кредитоспособности не должна превышать 0,5. После расчета коэффициента определяется возможный размер кредита. Данная методика применяется в ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БелВЭБ».

По второй методике, которую используют ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Приорбанк», коэффициент кредитоспособности рассчитывается исходя из уровня чистого дохода клиента, размера ежемесячного платежа по кредиту и размер бюджета прожиточного минимума на каждого члена семьи.

Кредитоспособность клиента определяется на основе расчета ежемесячного платежа по кредиту из неравенства (формула 1):

$$П < (Д - Р) - (р \times Кч), \quad (1)$$

где П – ежемесячный платеж по кредиту;

Д – среднемесячный доход кредитополучателя;
Р – среднемесячные размер расходов клиента;
р – законодательно установленный размер бюджета прожиточного минимума в среднем на одного человека;
Кч – количество человек в семье.

Полученное значение коэффициента кредитоспособности, в отличие от первой методике, не должна превышать 1. На основе коэффициента определяются сумма кредита и срок кредитования.

Несмотря на различные подходы к оценке кредитоспособности, рассмотренные методики белорусских банков основаны на единых принципах и имеют схожие недостатки, в частности:

– при определении максимальной суммы кредита не учитываются расходы кредитополучателя. Например, при выдаче кредита на приобретение жилья не принимаются в расчет затраты по проведению основных ремонтных работ при заселении в новую квартиру (10 – 15 % от размера ежемесячного платежа по кредиту), при предоставлении кредита на оказание медицинских услуг – послеоперационные расходы клиента (5 – 10 % от суммы платежа по кредиту) и пр. Не учитывается сумма комиссионного вознаграждения, уплачиваемого банку за оформление и сопровождение кредита;

– анализ проводится по данным за истекший период времени, которые содержат информацию о доходах и расходах кредитополучателя на одну отчетную дату;

– при проведении оценки отсутствует информация о моральном облике, репутации, кредитной истории кредитополучателя.

Устранение этих недостатков позволит сократить объем просроченных и пролонгированных кредитов в банковской системе Беларуси. Показательным в этом отношении является опыт Сбербанка России, в котором при оценке кредитоспособности при краткосрочном кредитовании учитывается не только размер среднемесячного чистого дохода за 6 предыдущих месяцев за вычетом всех обязательных платежей, но и корректирующие коэффициенты в зависимости от уровня этого дохода в долларовом эквиваленте с учетом динамики курса рубля к доллару США.

Таким образом, используя опыт российского банка, нами предлагается методика оценки платежеспособности физических лиц-заемщиков банка, основанная на следующих показателях (формула 2, формула 3):

$$P = Дч \times K \times T \quad (2)$$

где Р – платежеспособность заемщика – физического лица;

Дч – среднемесячный чистый доход за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей (подходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности по другим кредитам и другие);

К=0,3 при Дч в эквиваленте до 500 долл. США;

К=0,4 при Дч в эквиваленте от 501 до 1 000 долл. США;

К=0,5 при Дч в эквиваленте от 1001 до 2 000 долл. США;

К=0,6 при Дч в эквиваленте свыше 2 000 долл. США;

Т – срок кредитования, месяцев.

Доход в долларовом эквиваленте определяется как отношение дохода в рублях к курсу доллара США, установленного Национальным банком на момент обращения заявителя в банк.

Определение максимального размера кредита на основе платежеспособности клиента осуществляется по формуле (3):

$$S = P \div \left(1 + \frac{(t+1) \times i}{2 \times 12 \times 100}\right), \quad (3)$$

где i – процентная ставка по кредиту, %;
 t – срок выплаты кредита, месяцев.

Полученная величина корректируется с учетом предоставленного обеспечения возврата кредита, информации, предоставленной в заключениях других подразделений банка, остатка задолженности по ранее полученным кредитам.

Предложенный подход позволит, по нашему мнению, более точно оценить кредитоспособность заемщика – физического лица. При этом появляется возможность для принятия оперативных мер по управлению кредитным риском и повышению качества оказываемых банком услуг.

Разработанная методика является достаточно универсальной, поскольку может использоваться для оценки кредитоспособности клиента при предоставлении кредитов на приобретение недвижимости и на потребительские нужды не только в национальной, но и в иностранной валюте.

Список используемой литературы

- 1 Панова, Г.С. Кредитная политика коммерческого банка: моногр. / Г.С. Панова. – М.: ИПЦ ДИС, 2012. – 464 с.
- 2 Дорох, Е.Г. Управление кредитным риском в сфере банковского кредитования строительства и покупки жилья /Е.Г. Дорох // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2005. – № 9 – 10. – С. 17-25.

Е. С. ДЯТЛОВСКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

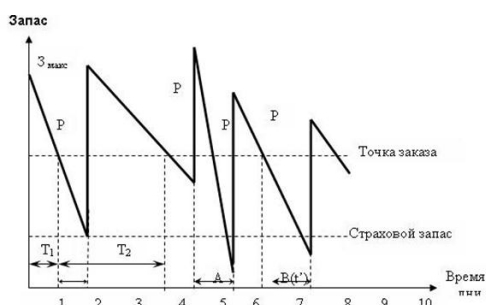
Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ИХ ОПТИМИЗАЦИЮ

Эффективность производства в значительной степени зависит от управления материальными ресурсами, так как оптимизация уровня их запасов является реальным рычагом повышения конкурентоспособности промышленных предприятий [1, с.14]. При управлении запасами возникает два важных для организации вопроса: когда пополнять запас, и каков должен быть заказ на пополнение? Для решения этих вопросов организации могут применять одну из двух основных систем управления запасами: с фиксированным размером заказа и с фиксированным интервалом между заказами [2, с. 165].

Система с фиксированным размером заказа является классической. Интервалы времени, через которые производится размещение заказа, могут быть разными. Нормируемыми величинами являются величина заказа, размер запаса в момент размещения заказа (точка заказа) и величина страхового запаса. Заказ на поставку размещается при уменьшении наличного запаса до точки заказа. После размещения заказа запас продолжает уменьшаться, так как заказанный ресурс привозят через какой-то промежуток времени t . Величина запаса в точке заказа выбирается такой, чтобы в нормальной рабочей ситуации за время t запас не опустился ниже страхового. Если же спрос непредвиденно увеличится, или же будет нарушен срок поставки, то начнет работать страховой запас. Предусмотрена защита организации от образования дефицита (рисунок 1).



T_i – величина отдельного i -го периода времени, через который повторяется заказ;

t – время, необходимое на размещение и выполнение заказа;

P – размер заказа;

A – период непредвиденного усиления спроса;

B – период, в котором было допущено нарушение установленного срока поставки;

t' – фактический срок поставки в период B .

Рисунок 1 – Функция системы управления запасами с фиксированным размером заказа

Оптимальный размер партии поставляемых материалов и оптимальная частота заезда зависят от следующих факторов: объем спроса (оборота), расходы по доставке, расходы по хранению запаса. В качестве критерия оптимальности выбирают минимум совокупных расходов по доставке и хранению. Данный критерий учитывает три фактора, действующих на величину совокупных затрат: используемая площадь складских помещений, издержки на хранение запасов, стоимость оформления заказа.

Для расчета оптимального размера заказа (S_{opt}) применяют формулу Уилсона (формула 1):

$$S_{opt} = \sqrt{\frac{2 * O * C_T}{C_x}}, \quad (1)$$

где O – величина оборота;

C_T – издержки, связанные с доставкой;

C_x – издержки, связанные с хранением единицы ресурса [3, с. 86].

Для ОАО «Термопласт», как и для многих других предприятий, актуальным вопросом является оптимизация уровня материальных ресурсов, решить который позволит применение приведенной системы с фиксированным размером заказа. Ниже представлен пример динамики изменения уровня запасов на складе при начальном уровне запасов равным 50кг. При этом расход материала варьируется от 3,7 до 8,0 кг в день, решение о поставке принимается ежедневно, период доставки равен 2 дня, точка заказа – 25 кг, объем заказа, рассчитанный по формуле Уилсона, равен 50 кг. Максимальная вместимость грузовика составляет 60 кг (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика изменения уровня запасов на складе при использовании модели с фиксированным размером заказа ОАО «Термопласт»

Период, день	Запас на начало периода	Текущий расход	Решение о поставке	Приход	Запас на конец периода	Точка заказа	Объем поставки
1	50	6,9	0	0	43,1	25,0	50,0
2	43,1	3,7	0	0	39,4		
3	39,4	7,0	0	0	32,4		
4	32,4	4,2	0	0	28,2		
5	28,2	6,3	0	0	21,9		
6	21,9	3,8	50,0	0	18,1		
7	18,1	5,1	0	0	13,0		
8	13,0	5,1	0	50,0	57,9		

По данным таблицы 1 видно, что заказ на поставку размещается при уменьшении наличного запаса до точки заказа (в нашем случае она равна 25 кг) на 6-й день.

Контроль состояния запасов по системе с фиксированной периодичностью заказа осуществляется через равные промежутки времени посредством проведения инвентаризации остатков. По результатам проверки осуществляется заказ на поставку новой партии материалов. Поскольку для исполнения заказа требуется определенный период времени, то величина заказываемой партии увеличивается на размер ожидаемого расхода на этот период (формула 2):

$$P = Z_{\text{макс}} - (Z_{\text{ф}} - Z_{\text{т}}), \quad (2)$$

где $Z_{\text{макс}}$ – предусмотренный нормой максимальный запас;

$Z_{\text{ф}}$ – фактический запас на момент проверки;

$Z_{\text{т}}$ – запас, который будет израсходован в течение размещения и выполнения заказа.

В данной системе с рассчитанной периодичностью заказа в 6 дней, его размер будет составлять 64,9 кг ($Z_{\text{макс}} = 67$ кг). Организация понесет дополнительные расходы на доставку и хранение. Через 6 дней необходимо будет снова разместить заявку, но уже на небольшую партию, что влечет затраты, которых можно было бы избежать, применяя первую систему управления запасами.

Таким образом, при помощи системы с фиксированным размером заказа организация будет более оперативно и точно оформлять заказы на восполнение запасов, осуществлять постоянный контроль за их уровнем и минимизировать затраты, связанные со снабжением и хранением.

Список используемой литературы

- 1 Акулич, В. В. Экономический анализ материальных затрат/ В. В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – №8 (62). – С. 14-19.
- 2 Гаджинский, А. М. Логистика: учеб. / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2012. – 484 с.
- 3 Карнаухов, С. Логистика как управленческая теория и система управления материальным потоком / С. Карнаухов // Конъюнктура товарных рынков. – 2006. – №11. – С. 86.

Т. Н. КОЛЕСНЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ежегодно все данные об инновационном развитии Республики Беларусь публикуют в статистическом сборнике «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь», разрабатываемом Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь. Данный сборник составляется на основании статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» [1]. Информация, представленная в данном отчете, предназначена для работников органов государственного управления, научных организаций, профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов вузов и других заинтересованных пользователей, в числе которых могут быть потенциальные инвесторы Республики Беларусь.

Данный отчет составляется один раз в год на основании первичной учетной документации: ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и ТН-2 «Товарная накладная», расчетно-платежных документов, накопительных ведомостей по расчетам с прочими дебиторами и кредиторами, договоров на поставку оборудования и монтаж, актов о внедренных изобретениях и рационализаторских предложениях, актов внедрения новой техники и технологий, договоров на приобретение (передачу) новых технологий, законченных рассмотрением заявок на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, по которым приняты решения о выдаче авторского свидетельства или патента, и других первичных учетных документов.

Отчет состоит из 11 разделов:

- 1 Затраты на инновации.
- 2 Источники финансирования инноваций.
- 3 Объем отгруженной инновационной продукции (услуг).
- 4 Сведения о результатах от осуществления инновационной деятельности.
- 5 Организационные и маркетинговые инновации.
- 6 Сведения о факторах, препятствовавших инновационной деятельности.
- 7 Сведения об инновационных проектах, которые в течение последних трех лет не реализовались.
- 8 Количество приобретенных и переданных организацией новых и высоких технологий, программных средств.
9. Количество совместных проектов по осуществлению инновационной деятельности.
- 10 Сведения о наличии научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений в организации.
- 11 Экологические инновации.

Необходимо отметить, что данная статистическая отчетность не совершенна. Шестой раздел содержит в себе три категории факторов, препятствующих инновационной деятельности (экономические, производственные, прочие факторы) и оценивает их значимость на основании следующих четырех оценочных кодов: 1 – незначительная или малосущественная; 2 – значительная; 3 – основная или решающая; 4 – нет ответа.

Однако твердых критериев для отнесения фактора к той или другой категории оценки не разработано, несмотря на то, что Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 02.07.2013 №61 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» и указаний по ее заполнению» требует, чтобы данный раздел заполнялся организацией независимо от того, осуществлялась инновационная деятельность ею в отчетном году или нет [1].

С целью совершенствования данного раздела предлагаем заменить существующую таблицу формой, представленной в таблице 1:

Таблица 1 – Сведения о факторах, препятствовавших инновационной деятельности

Факторы	Виды инноваций			
	Продуктовые	Процессные	Организационные	Маркетинговые
1	2	3	4	5
Экономические				
Производственные				
Прочие факторы				
Прочие причины отказа от инновационной деятельности:				
– отсутствие необходимости в новых инновациях благодаря				

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
осуществленным ранее				
– отсутствие необходимости в инновациях из-за отсутствия или недостаточности спроса на них				

В первую очередь предлагаем в данной таблице разделить всю инновационную деятельность организации на четыре вида, чтобы точно видеть, как тот или иной фактор повлиял на нее. Кроме этого к перечисленным в первоначальной таблице экономическим, производственным и прочим факторам, считаем необходимым добавить факторы, описывающие причины отказа от осуществления инновационной деятельности. С точки зрения значимости факторов предлагаем упростить их систему оценки, оценивая только как значимые, незначительные или же, в случае отсутствия сведений о данных факторах, указывая отказ от ответа. Если данную инновацию нельзя оценить с точки зрения данного фактора, предполагается проставление в соответствующей графе прочерка. По отношению к четвертому виду факторов предлагаем оценивать их с помощью ответов да или нет, что позволит установить причины отказа от осуществления того или иного вида инновационной деятельности.

Такое разделение даст более подробную информацию о проводимой организацией инновационной деятельности, а так же позволит предоставить более подробный анализ факторов, оказывающих влияние на ее осуществление.

Список используемой литературы

1 Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» и указаний по ее заполнению: постан. Нац. стат-го ком-та Респуб. Беларусь от 02.07.2013 № 61 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2016).

Л. Л. КОЛЕСНИЧЕНКО, Л. О. СИРОТЦЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одним из важнейших факторов недостаточной конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования как на внутреннем, так и на внешнем рынках является физически изношенная и морально устаревшая материально-техническая база. Государственная экономическая политика в целом и амортизационная политика в частности в Беларуси нацелены главным образом на решение тактических задач и имеют в основном ситуационный, а не системный и комплексный характер. Инструментарий амортизационной политики и функционирующий в республике режим амортизации ориентированы преимущественно на восполнение хозяйствующими субъектами собственных оборотных средств и уменьшение затрат. При этом минимизация затрат на производство посредством амортизации имеет сугубо тактическую направленность, тогда как следует нацелить ее реализацию на обеспечение долгосрочного

инновационного развития национальной экономики и устойчивых конкурентных преимуществ нашей страны через создание необходимых условий для реновации существующей материально-технической базы на прогрессивной технико-технологической основе.

В основе выбора тех или иных способов начисления амортизации, как правило, лежит, обеспечение оптимального их соответствия финансовым выгодам организации, получаемым ими от использования капитальных активов. Следует указать, что использование различных методов амортизации позволяет субъектам хозяйствования обеспечить соответствие объемов начисляемой и включаемой в затраты на производство и реализацию товаров (работ, услуг) амортизации и предполагаемой структуры поступления будущих доходов от использования каждого конкретного объекта основных средств, а также призвано способствовать стабилизации финансово-экономического положения организаций. В рамках действующей в настоящее время национальной амортизационной политики, во многом отвечающей международным стандартам финансовой отчетности, организации самостоятельно определяют многие важные аспекты начисления амортизации.

Можно рекомендовать следующие пути совершенствования амортизационной политики в организации. В первую очередь речь идет о выборе метода и способа начисления амортизации. Большинство предприятий используют линейный способ начисления амортизации, однако применение данного способа не всегда оправдано экономически. При начислении амортизации по активной части основных средств более целесообразно было бы применять ускоренные методы начисления амортизации, например метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5. Применение ускоренных способов начисления амортизации позволяет за более короткий срок накопить достаточные амортизационные отчисления, а затем использовать их для реконструкции и технического перевооружения производства. У предприятия появляются большие инвестиционные возможности. Это первый положительный момент ускоренной амортизации. Второй выигрыш у предприятия при ускоренной амортизации заключается в том, что сумма затрат в первые годы эксплуатации основных средств увеличивается на величину дополнительной амортизации, а прибыль снижается на эту же величину, следовательно, предприятие заплатит меньший налог на прибыль за этот период, то есть получит отсрочку по налогу на прибыль. Кроме того, новые основные средства особенно интенсивно используются в первые годы эксплуатации, когда они еще не требуют ремонта. Следовательно, при данном способе амортизации в значительной мере учитывается физический износ. В последние годы эксплуатации, когда возникает необходимость увеличить расходы на ремонт, сумма амортизации значительно уменьшается, что положительно сказывается на финансовом состоянии организации.

Таким образом, применение метода уменьшаемого остатка позволит улучшить финансовое состояние предприятия, повысить его конкурентоспособность, создать лучшие условия для быстрого внедрения в производство прогрессивного высокопроизводительного оборудования.

Применение ускоренных методов амортизации также влияет на итог баланса. При уменьшении остаточной стоимости основных средств уменьшится итог первого раздела баланса и это повлияет на расчет финансовых показателей организации.

Еще одна возможность амортизационной политики – при определении амортизируемой стоимости объектов основных средств принимать во внимание их ликвидационную стоимость. Ликвидационная стоимость – оценочная величина в текущих ценах, которую организация планирует получить от реализации объекта основных средств или нематериальных активов, за вычетом предполагаемых затрат, связанных с их реализацией, в конце устанавливаемого срока полезного использования указанного объекта [1]. В организациях Республике Беларусь на практике она почти не используется.

Используя понятие ликвидационной стоимости, предприятие сможет амортизировать основные средства до определенной величины, которая определена как сумма, за которую может быть продано то, что осталось от основного средства после его эксплуатации. Ввиду того, что амортизационные отчисления являются элементом затрат, а увеличение их размера приводит к уменьшению прибыли предприятия, данное предложение позволит повысить финансовый результат деятельности организации. Использование методики определения амортизируемой стоимости объектов основных средств с учетом их ликвидационной стоимости на практике позволит более реально определять суммы начисляемой амортизации и остаточную стоимость объекта, что будет способствовать снижению затрат. Это особенно актуально для транспортных средств, которые даже износившись полностью, имеют достаточно высокую стоимость при реализации их как металлолома или по запчастям.

Можно порекомендовать применять один из методов ускоренной амортизации по объектам вычислительной техники, так как данные объекты в очень большой степени подвержены моральному старению. Их ускоренная амортизация позволит чаще обновлять офисную технику, а также может служить источником для приобретения новых объектов, например, нового программного обеспечения.

Таким образом, для совершенствования амортизационной политики в организациях можно предложить при определении амортизируемой стоимости принимать во внимание ликвидационную стоимость, а также применять методы ускоренной амортизации.

Список используемой литературы

1 Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: утв. постановл. М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и строительства Респуб. Беларусь от 27.02.2009 г. № 37/18/6; в ред. постановлений от 02.12.2009 г. № 191/144/27; от 30.09.2010 г. № 141/106/28; от 30.09.2011 г. № 162/101/45; от 22.12.2012 г. № 117/80/37; от 06.05.2014 г. № 35/23/26 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.02.2016).

2 О действующих механизмах начисления амортизации [Электронный ресурс] / Официальный сайт М-ва экон. Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 15.12.2015).

А. А. МАЗАНЧУК

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Прогнозы экспертов по оценке нового столетия сходятся на том, что главной его особенностью станет создание цифровой экономики, основанной на Интернете и информационных и коммуникационных технологиях, которые кардинально повлияют на количественные и качественные параметры развития государств во всем мире.

Для Республики Беларусь перспективным направлением является развитие системы электронных расчетов с использованием криптовалюты.

Криптовалюта (от англ. Cryptocurrency) – вид цифровой валюты, эмиссия и учёт которой основаны на асимметричном шифровании и применении различных криптографических методов защиты. Функционирование системы происходит

децентрализовано в распределённой компьютерной сети [1]. Первой и самой популярной криптовалютой является биткоин.

Криптовалюты имеют ряд отличий от традиционных электронных денег. В первую очередь это децентрализация системы. Виртуальные средства обращения не имеют единого источника эмиссии. Монеты можно добыть путем сложных математических действий на компьютерах лиц, желающих получить криптовалюту. Кстати, чем больше биткоинов добыто, тем сложнее получить новые.

Расчеты происходят без использования реальных денег. Для осуществления операций в биткоинах не нужно класть настоящие деньги на электронные кошельки, ведь биткоин не является электронным аналогом какой-либо валюты, а представляет собой самостоятельное средство обращения и платежа.

Система криптовалют анонимна и открыта. При совершении транзакции видны все операции с виртуальными счетами в биткоинах, но никто не знает, кому принадлежат эти счета.

Важно и то, что монетарные власти не регулируют курс биткоина. Он определяется на основе спроса и предложения. При переводах и платежах в биткоинах стоимость транзакций оказывается значительно ниже, чем переводы в обычных валютах. Сама операция происходит очень быстро [2].

Одним из недостатков криптовалют является риск высокой волатильности, что означает резкие колебания курса, которые могут возникать из-за изменения спроса и предложения на нее. Монетарные органы могут создавать правила работы бирж, торгующих биткоинами, или ограничивать спектр легальных операций, совершаемых в криптовалютах, однако непосредственно регулировать их курс они не могут.

Так как принцип работы сетей криптовалют похож на принцип работы социальных сетей, большое значение имеет количество пользователей. Чем больше людей использует биткоин, тем выше шансы на увеличение его стоимости. Снижение интереса к биткоину чревато резким падением курса.

Еще одной проблемой является риск кражи виртуальных денег хакерами с помощью специальных программ прямо из электронных кошельков. Кроме того, биткоины можно потерять, если разместить их на ненадежной бирже. При отсутствии правового поля и четких правил регулирования деятельности финансовые площадки не застрахованы от действий мошенников.

Недостатком биткоина является и ограниченность сферы его применения. Далеко не все организации принимают виртуальные деньги в качестве платежа. Большинство из них предпочитают использовать официальные валюты в наличной и безналичной формах. Криптовалюты удобны тогда, когда потенциальным покупателям не нужно создавать специальные кошельки и перегонять на них реальные деньги.

Эмиссия криптовалют осуществляется посредством «добывания», или майнинга. Майнинг – процесс использования вычислительных мощностей компьютерных систем для создания цепочки блоков транзакций криптовалюты. Каждый блок должен соответствовать определенным критериям правильности и сложности создания, для чего используются алгоритмы хеширования. Таким образом, майнеры одновременно добывают новые монеты и проводят все транзакции криптовалюты. Если майнеры остановят свою работу, криптовалюта перестанет существовать.

Криптовалюты надежно защищены от подделки посредством алгоритма хеширования (преобразование по определённому алгоритму входного массива данных произвольной длины в выходную битовую строку фиксированной длины), обратный на сегодняшний день не представляется возможным [3].

Германия первой в мире включила Bitcoin в официальный перечень финансовых инструментов. В середине августа 2013 года Министерство финансов Германии ответило на парламентский запрос, официально признав виртуальную криптовалюту Bitcoin

финансовым инструментом. Были установлены четкие правила для компаний использующих Bitcoin в своей деятельности.

Китай, напротив, стал первой страной на политической карте мира, которая официально выступила против использования Bitcoin финансовыми институтами страны. Но гражданам Китая не запрещено использовать криптовалюту, но все риски ложатся на самих же граждан.

США после некоторых раздумий одни из первых в мире дали юридическую оценку криптовалюте Bitcoin: цифровая валюта является законным финансовым инструментом, а ее широкое использование несет значительные выгоды потребителям. Такая оценка содержится в отчетах Министерства Юстиции и Комиссии по ценным бумагам США, предоставленных к слушаниям комитета Сената США [4].

Несмотря на все трудности, платежные системы на основе криптовалют все же развиваются. В качестве положительного примера можно привести создание в 2011 году во Франции специальной электронной площадки Payment, которая позволяет обменивать биткоины на реальные валюты, а также содействует развитию расчетов посредством этой криптовалюты. Операции на Payment теряют одно из своих преимуществ – конфиденциальность, поскольку криптовалюты обмениваются на реальные деньги.

Криптовалюты способны создать более быстрые и дешевые финансовые услуги, а также могут стать мощным инструментом для распространения финансовых услуг в развивающихся странах.

Следовательно, Республике Беларусь следует на законодательном уровне дать юридическую оценку криптовалютам и урегулировать их обращение на территории республики.

Список используемой литературы

- 1 Криптовалюта [Электронный ресурс]. 2015. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 26.12.2015).
- 2 Лузгина А. Виртуальный мир денег / А. Лузгина // Белорусы и рынок [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.belmarket.by> (дата обращения: 09.01.2016).
- 3 Криптовалюты как пиринговые системы и платежные средства [Электронный ресурс]. – URL: <http://paysyst.ru> (дата обращения: 10.01.2016).
- 4 Биткоин в мире и в Беларуси [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kv.by> (дата обращения: 10.01.2016).

Е. И. МОРДВИНОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ПЕРСПЕКТИВНОГО АНАЛИЗА

Прибыль выступает важнейшим показателем эффективности деятельности организации. Она характеризует платёжеспособность, финансовую устойчивость, и, как следствие, внешнюю привлекательность организации для инвесторов. Инвесторы, акционеры и другие заинтересованные лица хотят быть уверены в том, что организация в состоянии получать прибыль, и будет её получать в течение долгосрочного периода. По этой причине важно оценивать перспективы развития организации на основе прогнозирования наиболее значимых показателей, в частности показателей прибыли. Прогнозирование прибыли – процесс разработки системы научно обоснованных представлений о возможной величине прибыли в будущем и альтернативных путях её развития [1, с. 6].

Широкое применение в прогнозировании тех или иных показателей находят эконометрические методы и модели, в частности, модели множественной регрессии. Множественная регрессия позволяет строить модели с большим числом факторов, определяя при этом влияния каждого из них в отдельности на результат, а также совокупное их воздействие на моделируемый показатель [2, с. 51]. Использование этих моделей позволяет определить аналитическую функцию, которая в полной мере описывает зависимость результативного показателя от факторов и на основе которой и будет осуществляться дальнейшее прогнозирование.

Рассмотрим пример прогнозирования чистой прибыли путём построения линейной модели множественной регрессии на основе данных ОАО «САЛЕО-Гомель». Данные для прогнозирования возьмём из отчётности организации за 2 года с разбивкой по кварталам. Согласно отчёту о прибылях и убытках чистая прибыль рассчитывается как разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль, в т.ч. прочими налогами и сборами, исчисляемыми из прибыли с учётом изменения отложенных налоговых активов и обязательств. Прибыль отчётного периода складывается из прибыли по текущей, инвестиционной, финансовой и прочей деятельности. А прибыль по текущей деятельности можно представить как разницу между выручкой от реализации и полной себестоимостью реализованной продукции с учётом сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности. Таким образом, с учётом отсутствия в организации отложенных налоговых активов и обязательств за исследуемый период были отобраны следующие факторы, влияющие на чистую прибыль (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для расчёта влияния факторов на чистую прибыль ОАО «САЛЕО-Гомель» в 2014 – 2015 гг.

Квартал	Чистая прибыль, млн. руб.	Налог на прибыль и прочие, млн. руб.	Сальдо доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности, млн. руб.	Выручка, млн. руб.	Себестоимость (с учетом расходов по реализации и управленческих расходов), млн. руб.	Сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности, млн. руб.	Индекс инфляции
2014							
I кв.	6 090	230	566	53 401	48 330	683	2,44
II кв.	5 823	107	1 132	50 113	48 070	-2 755	1,88
III кв.	973	176	-1 131	50 742	45 486	5 298	1,58
IV кв.	-290	10	-1 697	48 713	40 060	- 7246	1,21
2015							
I кв.	183	218	711	64 734	55 135	9 907	1,18
II кв.	534	241	-2 864	61 874	58 525	290	1,12
III кв.	-519	230	-2 153	58 066	47 483	-8 719	1,10
IV кв.	-2 583	2	-2 074	31 267	43 419	11 643	1,11

В ходе анализа необходимо определить степень статистической зависимости чистой прибыли от влияющих на неё факторов. Её характеризует коэффициент корреляции [3, с. 57]. С помощью программы Excel находим, что коэффициент множественной корреляции (R) составляет 0,9931. Это значит, что связь между чистой прибылью и влияющими на неё факторами весьма тесная.

Также с помощью программы Excel находим коэффициент детерминации, который показывает, какая часть вариации прибыли от реализации продукции обусловлена вариацией факторов. Коэффициент детерминации (R²) составляет 0,9863, а значения коэффициентов при заданных переменных представлены в таблице 2.

Исходя из данных таблицы модель множественной линейной регрессии для показателя чистой прибыли (ЧП) примет вид (формула 1):

$$\text{ЧП} = -5,49 \times \text{НП} + 0,58 \times \text{С}_{\text{др}} - 0,04 \times \text{В} + 0,25 \times \text{С} - 0,16 \times \text{ДР}_{\text{тек}} - 4830,53 \times \text{И}_{\text{инф}} \quad (1)$$

Таблица 2 – Значения коэффициентов при переменных в уравнении регрессии

Переменные	Коэффициенты
Налог на прибыль (НП)	-5,49
Сальдо доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности ($C_{др}$)	0,58
Выручка от реализации продукции (В)	-0,04
Себестоимость реализованной продукции (С)	0,25
Сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности ($ДР_{тек}$)	-0,16
Индекс инфляции (И)	4 830,53

На основании этой модели можно осуществлять прогнозирование величины чистой прибыли в зависимости от конкретных ситуаций, т.е. значений факторов.

Допустим, организация моделирует ситуацию, согласно которой в первом квартале 2016 г. значения факторов будут следующими: налог на прибыль – 276 млн. руб., сальдо доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности – 1 342 млн. руб., выручка от реализации продукции – 48 615 млн. руб., себестоимость реализованной продукции – 42 008 млн. руб., сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности – 5 630 млн. руб., индекс инфляции – 1,2. Тогда сумма чистой прибыли составит 1 123,084 млн. руб. $(-5,49 \times 276 + 0,58 \times 1342 - 0,04 \times 48\,615 + 0,25 \times 42\,008 - 0,16 \times 5\,630 - 4\,830,53 \times 1,2)$.

Во втором, третьем и четвёртом квартале 2016 года чистая прибыль составит 6 342 млн. руб., 2 610 млн. руб., 3 989 млн. руб. соответственно. Аналогично, можно рассчитать чистую прибыль на 2017 г., 2018 г., а также на долгосрочную перспективу.

Следует отметить, что представленные факторы в этой модели являются не единственными значимыми факторами при определении чистой прибыли, и для более точного анализа нужно использовать максимально возможное количество факторов.

Результаты прогнозирования могут быть использованы для составления бизнес-планов, а также прогнозной информации, предоставляемой заинтересованным пользователям, что поможет повысить инвестиционную привлекательность организаций.

Список используемой литературы

- 1 Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики: учеб. пособие / В.И. Борисевич [и др.]; под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001 – 380 с.
- 2 Эконометрический анализ: учеб. пособие по дисциплине «Эконометрика» / сост. ЮТ. Мансурова, Е.Г. Мухтарова: Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа, 2011. – С.50-69.
- 3 Кремер Н.Ш. Эконометрика: учеб. для вузов / под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 311 с.

Н. А. МУХИНА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **В. Ф. Бабына,**

канд. экон. наук, проф.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА: ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ

Согласно Закону Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. №2020-ХІІ «О хозяйственных обществах» (в редакции Закона №231-3 от 05.01.2015 г.) акционерное

общество и общество с ограниченной ответственностью вправе распределять между акционерами часть прибыли, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей и покрытия убытков текущих периодов, образовавшихся по вине акционерного общества. Порядок объявления и выплаты дивидендов определяется уставом этих обществ, за исключением срока выплаты дивидендов, который может быть определен решением общего собрания акционеров.

Однако необходимо отметить, что общество не всегда вправе принимать решение об объявлении и выплате дивидендов, т.е. существуют своего рода ограничения. Многие организации не знают этих ограничений или не замечают их. Игнорирование этих ограничений может привести к уменьшению величины чистых активов и их источников, а, следовательно, к снижению платежеспособности и банкротству.

Поэтому возникает необходимость рассмотреть в данной статье основные случаи, когда дивиденды не выплачиваются. Итак, в соответствии со ст.72 Закона акционерное общество не вправе принимать решение об объявлении и выплате дивидендов, если:

- уставный фонд не полностью оплачен;
- стоимость чистых активов акционерного общества меньше суммы его уставного фонда и резервных фондов либо станет меньше их суммы в результате выплаты дивидендов;
- акционерное общество имеет устойчивый характер неплатежеспособности в соответствии с законодательством об экономической несостоятельности и банкротстве или если указанный характер появится у этого общества в результате выплаты дивидендов;
- не завершён выкуп акций акционерного общества по требованию его акционеров.

Общество с ограниченной ответственностью в соответствии со ст. 96 Закона не вправе выплачивать дивиденды в следующих случаях:

- до полной оплаты уставного фонда общества;
- до выплаты действительной стоимости доли (части доли) участника общества;
- если общество имеет устойчивый характер неплатежеспособности в соответствии с законодательством об экономической несостоятельности и банкротстве или если указанный характер появится у этого общества в результате выплаты дивидендов;
- стоимость чистых активов акционерного общества меньше суммы его уставного фонда и резервных фондов либо станет меньше их суммы в результате выплаты дивидендов.

Дивиденды не выплачиваются при отсутствии чистой прибыли. Однако отсутствие чистой прибыли не является причиной не выплаты дивидендов в соответствии с Законом. Поэтому возникает вопрос: является ли правомерным не выплата дивидендов в таком случае или это ущемление прав акционеров на получение дохода? Рассмотрим три часто встречающихся случая и ответим на вопрос о правомерности выплаты дивидендов в каждом из них:

- в отчетном периоде обществом получена чистая прибыль, а в предыдущем периоде в организации имелся непокрытый убыток;
- в отчетном периоде обществом получена чистая прибыль, однако по результатам предыдущего периода имелся непокрытый убыток, превышающий сумму чистой прибыли, полученной в отчетном периоде;
- по итогам отчетного периода обществом получен убыток, но в предыдущем периоде имеется нераспределенная прибыль, которая может быть капитализирована или нет [2, с. 52-54].

Ответы на вопрос представим в таблице 1.

Таблица 1 – Правомерность выплаты дивидендов

Показатели	Чистый убыток за I квартал или полугодие 2015 г., 90 млн. руб.	Чистая прибыль за I квартал 2015 г., 120 млн. руб.	Чистая прибыль за полугодие 2015 г., 80 млн. руб.
Нераспределенная прибыль 2014 г. – 144 млн. руб.	Выплата дивидендов не возможна, по нашему мнению, (в соответствии со ст.72 Закона), т.к. дивиденды могут выплачиваться только по результатам того периода, в котором производится их выплата. Но в законе не определен период получения прибыли, которая может быть направлена на выплату дивидендов, и поэтому выплата дивидендов из нераспределенной прибыли 2014 г. фактически возможна, если прибыль не капитализирована и учтены интересы руководства.	Выплата дивидендов возможна, при этом источником выплаты должна быть в первую очередь чистая прибыль отчетного периода (ст.72 Закона)	Выплата дивидендов возможна, при этом источником выплаты должна быть в первую очередь чистая прибыль отчетного периода (ст.72 Закона)
Непокрытый убыток 2014 г. – 100 млн. руб.	Выплата дивидендов не возможна, т.к. нет источника для их выплаты	Выплата дивидендов возможна, т.к. по результатам работы за I квартал 2015 г. получена чистая прибыль, которая является источником выплаты дивидендов, и она превышает непокрытый убыток 2014 г. (в соответствии со ст.72 Закона)	Выплата дивидендов не возможна, т.к. нет источника для их выплаты

Обобщая информацию, представленную в таблице, можно сказать следующее: источником для выплаты дивидендов должна быть чистая прибыль отчетного периода в соответствии с законодательством. Фактически же организация может использовать и нераспределенную прибыль предыдущего периода для выплаты дивидендов, и это тоже не будет противоречить закону. Используя нераспределенную прибыль в качестве источника, организация должна в первую очередь удовлетворять свои интересы с точки зрения финансирования деятельности. Поэтому не выплата дивидендов акционерам при отсутствии чистой прибыли не является ущемлением прав акционеров на получение дохода. Выполняя приведенные ограничения, организация сможет обезопасить.

Список используемой литературы

1 Каротаев, С. Актуальные вопросы по начислению дивидендов / С. Каротаев // Экономика. Финансы. Управление. – 2015. – №4. – С. 51-60.

М. Н. РУЕВА, С. К. МЕТЛУШКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. К. Метлушко**

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»

Ключевой задачей развития экономики Республики Беларусь является инновационное обновление используемых технологий и производимой продукции. Это основа экономического роста, удовлетворения постоянно растущих потребностей населения в разнообразных и качественных товарах и услугах. В этих условиях инновационной деятельностью должны заниматься все организации, все субъекты хозяйствования. Инновационная деятельность обеспечивает им конкурентные преимущества, способствует упрочнению и расширению их положения на рынке.

Понятие инновационной деятельности неразрывно связано с понятием инновационной активности. Понимание термина «инновационная активность» в экономической литературе неоднозначно. Большинство исследователей отождествляют инновационную активность с инновационной деятельностью, хотя они имеют разное сущностное значение, поскольку деятельность – это занятие, труд, совокупность действий, в то время как активность предполагает деятельное участие, деятельное состояние. Некоторые исследователи инновационную активность рассматривают как интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот. Другие – как комплексную характеристику инновационной деятельности фирмы, включающую степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность.

Рассмотрим основные подходы к понятию инновационная активность.

Согласно подходу Мельникова О. Н. инновационная активность представляет собой созидательную деятельность производителей товара или услуги, выраженную в достижении диктуемых спросом приращения новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей процессов, товаров или услуг, производимых специалистами в конкурентоспособное время и предлагаемых рынку [1, с. 101].

И.В. Баранова и М.В. Черепанова определяют инновационную активность как комплексную характеристику интенсивности его инновационной деятельности, основанной на способности к мобилизации инновационного потенциала [2]. Из данного определения можно сделать вывод, что инновационная активность характеризуется интенсивностью, т.е. степенью распространения одного явления в среде другого явления. В общем случае такие показатели отражают объем количественного показателя деятельности организации по отношению к величине имеющихся в распоряжении организации ресурсов. Так, например, можно рассчитать отношение полученного полезного эффекта к объему ресурсов, использованных для получения этого эффекта, или к размеру затрат, осуществленных организацией для получения этого эффекта.

Несколько иной подход предлагает М.Н. Нечепуренко в своем исследовании [3, с. 11-12]. По его мнению, инновационная активность характеризуется темпом осуществления инноваций и количественно определяется как произведение относительных частных индексов, которые в свою очередь представляют отношение частных показателей текущего (планового) периода к базовому. В частности, к таковым отнесены: индекс инновационной затратноёмкости (отношение объема инновационных затрат к объему продаж); индекс обновления (доля новых изделий в общем объеме выпуска); индекс новизны новых продуктов (средневзвешенная степень новизны всех новых продуктов). В данном случае рассматриваются лишь темпы изменения затратных показателей, что методически не совсем верно.

По мнению Трифиловой А. А. под инновационной активностью понимается интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот [4]. Более широкое определение представили В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова и В. М. Мишин. Согласно этому подходу, инновационная активность фирмы – это комплексная характеристика ее инновационной деятельности, включающая восприимчивость к новациям, основанную на компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [5, с. 55]. Никитина О.В. полагает, что инновационная активность предприятия характеризуется эффективностью

и регулярностью инноваций, динамикой действий по созданию и практической реализации новшеств. Оценив уровень инновационной активности субъекта (государства, отрасли, предприятия), можно судить об уровне его конкурентоспособности, и как результат, о развитии в целом [6, с. 7-8]. Чем выше инновационная активность предприятия, тем интенсивнее его инновационная деятельность, и, следовательно, целесообразнее его функционирование и существование. Инновационно-активными следует считать те предприятия, которые осуществляют как внедрение технологических и продуктовых новшеств собственного авторства, так и приобретенные на основе покупки патента или лицензии, в виде новых продуктов и технологий (продуктовые и процессные инновации), их широкое распространение и получение значительного коммерческого результата. При этом инновации определяются не только изобретениями, техническими решениями, но и социальными изменениями, которые по полезному эффекту могут быть вполне соизмеримы с технологическими инновациями.

На основе обобщения и уточнения рассмотренных определений, на наш взгляд, инновационную активность следует понимать как комплексную характеристику инновационной деятельности субъекта хозяйствования, состоящую в способности к мобилизации инновационного, интеллектуального, ресурсного и других потенциалов, включающую степень интенсивности и энергичности деятельности осуществляемых действий по разработке, внедрению и распространению инноваций.

Список используемой литературы

- 1 Мельников, О.Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О.Н. Мельников, В. Н. Шувалов // Российское предпринимательство. – 2009. – № 9. – С. 100-104.
- 2 Баранова, И. В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза [Электронный ресурс] / И.В. Баранова, М.В. Черепанова. – 2016. – URL: <http://novinkog.com> (дата обращения: 29.01.2016).
- 3 Нечепуренко, М.Н. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия на основе инновационной активности: автореф. дисс....д-ра. экон. наук / М.Н. Нечепуренко. – М., 2007. – 40 с.
- 4 Трифилова, А. А. Оценка инновационной активности предприятий / А.А. Трифилова [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.dominio.innov.ru> (дата обращения: 29.01.2016).
- 5 Баранчев, В. П. Управление инновациями: учеб. / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт. – 2011. – 720 с.
- 6 Никитина, О.В. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий: автореф. дисс....канд. экон. наук / О.В. Никитина. – СПб., 2007. – 24 с.

Ю. А. РУСИНОВСКАЯ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **С. Л. Шатров,**

канд. экон. наук, доц.

ВИДЫ РЕМОНТОВ И ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ ЛОКОМОТИВНОГО ХОЗЯЙСТВА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Локомотивное хозяйство обеспечивает перевозочную работу железных дорог тяговыми средствами и их содержание в соответствии с техническими требованиями. В состав этого хозяйства входят основные локомотивные депо, специализированные мастерские по ремонту отдельных узлов локомотивов, пункты технического обслуживания, экипировки локомотивов и смены бригад, базы запаса локомотивов. Их задача состоит в бесперебойном обслуживании тягой перевозки грузов и пассажиров, делая

своевременный ремонт и обслуживание локомотивов. Для поддержания локомотива в исправном состоянии существует система проведения технического обслуживания и текущего ремонта после определенного пробега или времени их работы. Для повышения качества, ускорения и удешевления ремонта локомотивов осуществляют концентрацию, кооперирование и специализацию деповского ремонта локомотивов, внедряют агрегатный метод ремонта с широким применением поточных форм организации производства и сетевого планирования. Операции производятся после выполнения локомотивом установленных норм пробега или через определенное время работы и требуют наличия производственных запасов и их большой расход [1, 39]:

- техническое обслуживание (ТО-2) включает все работы в объеме ТО-1 (смазываются узлы и детали, проверяется прочность соединений, ходовые части, тяговые электродвигатели, тормозное оборудование, радиосвязь, автосцепка, электрооборудование, песочницы и другие части локомотива), а также дополнительно проверяется последовательность срабатывания электрических аппаратов, состояние аккумуляторных батарей, работа дизель-генераторов, состояние букс колесных пар, рессорного подвешивания. Осуществляется локомотивной бригадой при приемке, сдаче и в процессе эксплуатации локомотива. Техническое обслуживание ТО-2 проводится бригадой слесарей в специально оборудованных пунктах и совмещается с экипировкой локомотива;

- техническое обслуживание (ТО-3) производится в основных локомотивных депо комплексными бригадами с участием локомотивных бригад. После пробега 210–400 тыс. км в зависимости от типа локомотива. При ТО-3 выполняются все работы в объеме ТО-2, а также дополнительно проверяется частота вращения дизеля на тепловозах, проверяется герметичность секций холодильников и производится продувка их воздухом, снимаются форсунки дизелей и испытываются на стенде, осматриваются поршни и т.д.;

- текущий ремонт (ТР-1) включает все работы, предусмотренные ТО-3, кроме того осматриваются зубчатые передачи тягового электропривода, проверяются зазоры моторно-осевых подшипников; выполняется ревизия автоматических тормозов, снимаются, очищаются и проверяются турбокомпрессоры тепловозов и др.;

- текущий ремонт (ТР-2) предусматривает выполнение операций в объеме ТР-1, кроме того при необходимости производится обточка колесных пар без выкатки из-под локомотива, выполняются разъединение и ревизия сочленения электровозных тележек; производится подъем кузова для ревизии пятниковых узлов, проверяются фрикционные аппараты автосцепки и т.д.;

- капитальный ремонт (КР-1) выполняют для восстановления эксплуатационных характеристик, замены или ремонта изношенных или поврежденных агрегатов, узлов и деталей; требует снятия тяговых двигателей, вспомогательных машин и аппаратуры; производится ремонт изношенных частей или их замена; обмотки электрических машин пропитываются, колесные пары подвергаются полному освидетельствованию, бандажи колес при необходимости меняются; производится также смена аккумуляторных батарей; локомотив окрашивается внутри и снаружи;

- капитальный ремонт (КР-2) производится с полной разборкой локомотива, необходимой модернизацией и необходимой заменой или восстановлением полного ресурса всех агрегатов, узлов и деталей [1, с. 40].

В аналитическом учете затраты по ремонту и техническому обслуживанию собственных локомотивов и локомотивов, принадлежащих сторонним организациям, группируются по статьям расходов или объектам работ и элементам затрат. При компьютерной обработке данных первичных документов по учету затрат кодовое обозначение бухгалтерского счета включает в себя четыре обязательных позиции, из которых: первая позиция – номер счета (два знака), вторая позиция – номер субсчета (до двух знаков), третья позиция – номер статьи номенклатуры расходов (три знака), четвертая позиция – элемент затрат (один знак).

Регистрами аналитического учета являются накопительно-группировочные ведомости. Однако в каждой из таких ведомостей содержится полная сумма затрат лишь по одному элементу. Между тем для контроля за использованием средств по направлениям и составления бухгалтерской отчетности о расходах депо необходимо иметь сумму затрат не только по каждому элементу, но и по каждой статье расходов. Эти данные получают путем составления обобщающей накопительной ведомости по счетам учета затрат 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» в разрезе субсчетов. В бухгалтерском учете по дебету указанных счетов отражаются прямые затраты, связанные непосредственно с осуществлением различных видов ремонта и технического обслуживания локомотивов, а также часть общепроизводственных и общехозяйственных затрат (накладные затраты), которые ежемесячно распределяются между видами деятельности пропорционально расходам на оплату труда производственных рабочих.

Распределение общепроизводственных затрат в депо осуществляется по каждому элементу в отдельности, что объясняется задачами контроля за затратами на производство и себестоимостью продукции, работ, услуг, требованиями действующей бухгалтерской отчетности, в которой затраты по видам деятельности (перевозкам, капитальному ремонту, промышленному производству) отражаются в разрезе элементов затрат.

Источниками данных для распределения общепроизводственных затрат является соответствующая ведомость учета затрат по счету 25, содержащая обороты и исходящее сальдо по каждой статье и элементу затрат, а также ведомости учета затрат по счетам, на которых формируется полная величина затрат и на которые общепроизводственные расходы подлежат списанию. На основании «Ведомости распределения общепроизводственных затрат» счет 25 закрывают путем перечисления общепроизводственных затрат на соответствующие счета учета затрат по ремонту и обслуживанию локомотивов. Распределение основных общих затрат в локомотивном депо производится пропорционально прямой заработной плате производственных рабочих, что с точки зрения техники является наиболее простым, но недостаточно точным.

В заключение следует отметить, что проанализировав организацию синтетического и аналитического учёта затрат на ремонт локомотивов, можно сделать вывод о том, что для правильной организации синтетического и аналитического учёта затрат большое значение имеет выбор номенклатуры синтетических и аналитических счетов и объектов калькуляции. Синтетический и аналитический учёт могут дать достоверную, завершённую информацию, которая важна для принятия правильных управленческих решений, которые в свою очередь влияют на деятельность организации в целом.

Список используемой литературы

1 Гизатуллина В.Г. Учет производственных запасов в структурных подразделениях железной дороги / В.Г. Гизатуллина, С.Л. Шатров, Н.В. Шатрова. // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): междунар. сб. науч. труд. – 2012. – № 5. – С. 38-44.

Е. М. САВЕНОК

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. К. Метлушко**

ОБ ОЦЕНКЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях результаты деятельности любой компании служат объектом внимания собственников, инвесторов, кредиторов и др. Анализ деловой активности

позволяет оценить имущественное положение субъекта хозяйствования, возможность погашения им имеющихся обязательств, достаточность капитала для финансирования текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, обосновать рациональность привлечения заемных средств в оборот предприятия.

Высокая деловая активность способствует заинтересованности потенциальных инвесторов в осуществлении операций с активами компании и вложений средств в ее развитие. Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции, конкурентоспособность продукции, деловая репутация.

Количественная оценка деловой активности дается по двум направлениям: соотношение темпов роста прибыли, выручки от реализации товаров и средней величины активов; показатели оборачиваемости активов и капитала; показатели рентабельности активов и капитала.

М. Мишкова, как и большинство авторов, рекомендует для оценки деловой активности использовать показатели оборачиваемости и показатели рентабельности совокупных активов, краткосрочных активов, реализованной продукции, продаж [1, с. 62].

В 2014 году ОАО «Гидропривод» был преобразовано в ОАО «САЛЕО-Гомель».

Дадим оценку деловой активности организации за 2014 год.

Расчет показателей оборачиваемости ОАО «САЛЕО-Гомель» показал, что коэффициент оборачиваемости совокупных активов в 2014 году уменьшился по сравнению с 2013 годом на 0,58 и составил 0,55 оборота. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов также снизился в 2014 году на 0,56 и составил 2,67 оборота.

Показатели рентабельности активов и капитала отражают эффективность их использования и показывают сумму прибыли, полученной на каждый рубль активов и капитала организации.

Рентабельность определяется как соотношение между прибылью (от реализации, общей или чистой) и некой базой (затраты, объем продаж, величина активов), обычно выраженное в процентах, которое позволяет оценить величину полученного финансового результата на единицу затраченного ресурса [2, с. 40].

Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей рентабельности ОАО «САЛЕО-Гомель» за 2013 – 2014 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Выручка от реализации продукции	215 941	198 408	-17 533
Прибыль от реализации продукции	11 379	7 913	- 3 466
Среднегодовая стоимость совокупных активов	191 803	360 362	168 559
Среднегодовая стоимость краткосрочных активов	66 839	74 439	7 600
Рентабельность совокупных активов, %	5,9	2,2	- 3,7
Рентабельность краткосрочных активов, %	17,0	10,6	- 6,4
Рентабельность реализованной продукции, %	5,6	4,2	-1,4
Рентабельность продаж, %	5,3	3,9	-1,4

За анализируемый период наблюдается снижение всех показателей рентабельности. Рентабельность совокупных активов снизилась на 3,7 п.п., рентабельность краткосрочных активов – на 6,4 п.п. Рентабельность реализованной продукции снизилась на 1,4 п.п., рентабельность продаж – на 1,4 п.п.

Данные обстоятельства негативно отразились на финансовом состоянии организации, так как предприятие из платежеспособного перешло в разряд неплатежеспособных. Об этом свидетельствуют снижение коэффициента текущей ликвидности на 0,25 (что ниже нормативного уровня) и появившейся дефицит собственных оборотных средств в сумме 4 242 млн. руб.

Проведенный анализ деловой активности позволил выявить тенденции её спада в организации, что требует принятия управленческих решений и мер для ее повышения.

К ним можно отнести рациональное использование оборотных средств и обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

Для ускорения оборачиваемости капитала организации следует обеспечить:

– сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование автоматизации производственных процессов; повышение уровня производительности труда; полное использование производственной мощности предприятия, трудовых и материальных ресурсов);

– улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

– ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

– сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

– повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование форм продвижения товаров к потребителю, формирование гибкой ценовой политики, организацию эффективной рекламы).

Таким образом, применение методики оценки деловой активности организации позволяет выявить основные направления улучшения финансового состояния и повышения финансовых результатов деятельности организации.

Список используемой литературы

1 Мишкова, М. Анализируем деловую активность компании / М. Мишкова // Финансовый директор. – 2015. – № 7. – С. 62-65.

2 Смольский, А.П. Оценка деловой активности предприятия на основе анализа результативности и эффективности его деятельности / А.П. Смольский // Планово-экономический отдел. – 2013. – № 4. – С. 40-55.

Е. А. ТАРОТЬКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Н. И. Барташевич**

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»)

На современном этапе развития рыночных отношений все большую значимость приобретают вопросы учета финансовых вложений, как ключевого источника информации при определении стратегических направлений финансово-хозяйственной деятельности любой коммерческой организации.

Для определения состояния и перспектив развития операций с финансовыми вложениями в ОАО «Гомсельмаш» можно порекомендовать изучить:

– динамику финансовых вложений, предварительно сгруппированных по направлениям, срокам и способам оценки;

– состав и структуру финансовых вложений, что сделает более очевидным приоритеты и особенности финансовой деятельности аудируемой организации;

- источники финансирования долгосрочных финансовых вложений, особенно производимых в крупных размерах;
- ликвидность финансовых вложений, особенно краткосрочных.

Разработка мероприятий по улучшению использования финансовых вложений в ОАО «Гомсельмаш» играет немаловажную роль.

Комплекс локальных мероприятий, направленных на улучшение использования финансовых вложений ОАО «Гомсельмаш» включает в себя ряд мероприятий по размещению инвестиций в различные сферы деятельности.

Стоит отметить, что в ОАО «Гомсельмаш» отсутствуют вложения в государственные и муниципальные ценные бумаги, что на порядок уменьшает прибыль организации, так как ценные бумаги государства имеют, как правило, два очень крупных преимущества перед любыми другими ценными бумагами и активами.

Во-первых, это самый высокий относительный уровень надежности для вложенных средств и соответственно минимальный риск потери основного капитала и доходов по нему. Во-вторых, это наиболее льготное налогообложение по сравнению с другими ценными бумагами или направлениями вложений капитала. Часто на государственные ценные бумаги отсутствуют налоги на операции с ними и на получаемые доходы.

Размещение государственных ценных бумаг обычно происходит через Национальный банк или Министерства финансов. Основными инвесторами в зависимости от вида выпускаемых облигаций являются: население, страховые компании, банки, инвестиционные компании и фонды.

Государственные ценные бумаги размещаются разнообразными методами: это аукционные торги, открытая продажа всем желающим по установленным ценам, закрытое распространение среди определенного круга инвесторов и т.д.

Государственные ценные бумаги, как правило, занимают ведущее место на рынке облигаций, где их доля доходит до 50 %, а значит и на всем рынке ценных бумаг, поскольку на последнем преобладают облигации. Следующее, что можно предложить для ОАО «Гомсельмаш» – это финансовые вложения в недвижимость с целью получения прибыли. Так как рынок недвижимости рассматривается как надежный и доходный способ вложения денежных средств, обеспечивающий сохранение и приумножение стоимости и величины капитала.

Однако не стоит забывать, что финансовые сделки с недвижимостью включают в себя все элементы инвестиционного процесса и подразумевают установление срока вложения, размера и формы вклада и, конечно, сопряженный фактор риска.

Реализация предложенных мероприятий приведет к повышению эффективности использования финансовых вложений в ОАО «Гомсельмаш», что в конечном итоге обеспечит оборот финансовых вложений, приток дополнительных денежных средств, привлечение большего количества клиентов по страхованию и в результате – увеличение прибыли предприятия.

В качестве рекомендаций по совершенствованию учета финансовых вложений в ОАО «Гомсельмаш» предлагаем следующее:

- применение счета 58 «Краткосрочные финансовые вложения» в его нынешнем назначении не дает полной возможности получать достоверную информацию об объектах инвестиций, поскольку финансовые вложения представляют собой процесс формирования первоначальной стоимости финансовых активов у одной организации и финансовых обязательств у другой. По этой причине на счете 58 должны учитываться не финансовые вложения организации (как указывается в наименовании счета), а объекты финансовых активов, полностью сформированные и приносящие экономические выгоды от своего использования, что, кстати, будет отвечать и требованиям МСФО. Недобудства действующего механизма учета подтверждаются и тем, что в практической деятельности бухгалтерская служба организации часто использует отдельный субсчет

к активно-пассивному счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». При таком подходе затраты изначально аккумулируются на счете, предназначенном для учета расчетных операций, и в том случае если на момент составления отчетности накопленная стоимость объекта инвестирования по различным причинам (в частности из-за отсутствия документов о переходе права собственности) не будет перенесена на балансовый счет 58 «Краткосрочные финансовые вложения», в бухгалтерской (финансовой) отчетности будет отражена искаженная информация в части расчетов за консультационные, информационные, депозитарные и другие сопутствующие приобретению финансовых вложений услуги, которые отдельно фактическую (первоначальную) стоимость вложений отражать не могут;

– открытие в ОАО «Гомсельмаш» отдельного субсчета 08-б «Вложения в долгосрочные финансовые активы» к счету 08 «Вложения в долгосрочные активы» для отражения вложений в долгосрочные финансовые активы. Перед постановкой на учет (при формировании первоначальной стоимости) финансовые вложения, несомненно, следует классифицировать с точки зрения их срочности на долгосрочные (более 12 месяцев) и краткосрочные и формировать первоначальную стоимость по видам инвестиций на субсчете 08-б «Вложения в долгосрочные финансовые активы», входящем в группу счетов раздела I «Долгосрочные активы» Плана счетов (применение данного субсчета необходимо закрепить в учетной политике организации).

Таким образом, совершенствование учета финансовых вложений в ОАО «Гомсельмаш» можно реализовать путем внедрения новых мероприятий по эффективности использования финансовых вложений, которые обеспечат устойчивое финансовое положение предприятия. Автоматизация учета финансовых вложений позволит снизить число бухгалтерских ошибок, повысить оперативность и экономичность учета финансовых вложений. Совершенствование синтетического и аналитического учета позволит руководству организации более оперативно и досконально следить за бухгалтерским учетом финансовых вложений.

О. И. ТОВКАЧ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **А. В. Кравченко**

РАЗВИТИЕ УЧЁТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Готовая продукция – конечный продукт производственного процесса организации. Это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой на данном предприятии, соответствующие действующим стандартам или техническим условиям, принятые отделом технического контроля и сданные на склад готовой продукции, либо заказчику (покупателю), а также выполненные работы, оказанные услуги [3, с. 655].

В условиях активного внедрения международных стандартов в практику бухгалтерского учета Республики Беларусь одной из актуальных проблем является оценка готовой продукции и ее реализации.

Оценка готовой продукции и ее реализация в Республике Беларусь регламентированы Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 12 ноября 2010 г. № 133 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов», а также в Постановлении Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 «Об утверждении

Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признанию утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов».

В МСФО данные вопросы регламентированы стандартами (IAS) 2 «Запасы» и (IAS) 18 «Выручка». Рассмотрим основные характеристики готовой продукции и ее реализации в учетной практике международных стандартов финансовой отчетности и национальной практике Республики Беларусь (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика готовой продукции и ее реализации согласно МСФО и законодательства Республики Беларусь

Понятие 1	МСФО 2	Республики Беларусь 3
Готовая продукция	Согласно стандарту готовая продукция входит в состав запасов	Готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, в том числе по комплектности, принятые на склад или заказчиком и снабженные сертификатом или другим документом, удостоверяющим их качество [3, с. 655]
Запасы	Запасы – это активы: – предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности; – находящиеся в процессе производства для такой продажи; – находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг [2]	В качестве запасов к бухгалтерскому учету принимаются активы, учтенные в составе средств в обороте, приобретенные и (или) предназначенные для реализации, или находящиеся в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или находящиеся в виде сырья, материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или используемые для управленческих нужд
Оценка готовой продукции	Запасы оцениваются и отражаются по наименьшей их двух величин: себестоимости и возможной чистой стоимости реализации [2]	Запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости
Затраты, включаемые в фактическую себестоимость готовой продукции	В состав себестоимости запасов включаются все затраты на приобретение, переработку и прочие затраты, произведенные в целях доведения запасов до их текущего состояния и расположения	Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализации
Методы списания готовой продукции	Оценка себестоимости запасов при их списании на производство или продажу может осуществляться тремя способами: – путем идентификации индивидуальных затрат; – по методу ФИФО (первое поступление – первый отпуск); – по средневзвешенной стоимости	При отпуске запасов (кроме товаров, учитываемых по розничным ценам) в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО)
Реализация как процесс	Отсутствует	Реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав признаются отчуждение товара одним лицом другому лицу (выполнение работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу), передача имущественных прав одним лицом другому лицу на возмездной или безвозмездной основе вне зависимости от способа приобретения прав на товары (результаты выполненных работ, оказанных услуг), имущественных прав или

Окончание таблицы 1

1	2	3
		формы соответствующих сделок
Понятие выручки	Выручка – валовое поступление экономических выгод за определенный период в ходе обычной деятельности предприятия, приводящее к увеличению капитала, не связанного с взносами участников капитала [2]	Выручка – денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, по ценам, тарифам в соответствии с договором
Момент признания выручки	Выручка от продажи товаров должна признаваться, если удовлетворяются все перечисленные ниже условия: – предприятие передало покупателю значительные риски; – вознаграждения, связанные с правом собственности на товары; – предприятие больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары; – сумма выручки может быть надежно оценена; – существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией, поступят на предприятие; – понесенные или ожидаемые затраты, связанные с операцией, можно надежно оценить	Выручка от реализации продукции, товаров признается в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий: – покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товары; – сумма выручки может быть определена; – организацией предполагается получение экономических выгод в результате совершения хозяйственной операции; – расходы, которые произведены или будут произведены при совершении хозяйственной операции, могут быть определены
Методы учета выручки	Выручка отражается по методу начисления	По методу начисления предполагающему, что хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, в котором они фактически совершены, независимо от даты проведения расчетов по ним
Отражение выручки в отчетности	Предприятие должно раскрывать: – учетную политику, принятую для признания выручки, в том числе методы, используемые для определения стадии завершенности операций, связанных с предоставлением услуг; – сумму каждой значительной статьи выручки, признанной в течение периода, в том числе выручки, возникающей от: продажи товаров; предоставления услуг; процентов; роялти; дивидендов; – сумму выручки, возникающей от обмена товаров или услуг, включенных в каждую значительную статью выручки [4, с. 397]	Отражается в учетной политике, финансовой отчетности, статистической отчетности

Согласно приведенной в таблице информации стоит отметить, что в республике Беларусь многие учетные аспекты соответствуют международным стандартам, однако существуют учетные аспекты, требующие значительной проработки с целью приближения к международной учетной практике.

Список используемой литературы

- 1 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: утв. Постан. Мин-ва фин. Респуб. Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 2 МСФО IAS 2 «Запасы» [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2016).
- 3 Стаселович, В. А. Международные стандарты финансовой отчетности, регулирующие учет готовой продукции и ее реализации/ В.А. Стаселович // Молодой ученый. – 2015. – №23. – С. 655-659.
- 4 Учет по международным стандартам: учеб. пособие) / под ред. Л.В. Горбатовой – 3-е изд. – М.: Фонд Развития Бухгалтерского Учета, Изд. Дом «Бухгалтерский учет», 2007. – 504 с.

А. А. УДОДОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **И. А. Кейзер**

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Новые условия хозяйствования, задачи экономического роста в стране требуют поиска новых, неординарных путей повышения эффективности работы белорусских организаций, отвечающих требованиям рыночной экономики. Импульсом к активизации данных процессов стало принятие Постановления Совета Министров Республики Беларусь № 744 «Об оплате труда работников», основной новацией которого было закрепление главного принципа эффективной работы организации – обеспечение опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы, то есть повышение размеров заработной платы осуществляется только при условии, что рост производительности труда будет выше, чем рост заработной платы [3]. Особо остро проблема выполнения условий данного постановления стоит перед организациями корпоративного типа. К их числу относится Белорусская железная дорога, основным видом деятельности которой является перевозка грузов и пассажиров, где занято около 70 % общей численности работников. Остальная часть работников также задействована в обеспечении единого технологического процесса перевозок грузов и пассажиров, однако занята содержанием и обслуживанием постоянных сооружений и устройств, т. е. не зависит напрямую от объемов перевозок, а также связана с выполнением иных видов деятельности (деятельность санаторно-курортных учреждений, деятельность учреждений культуры и спорта, содержание объектов жилого фонда и др.) [1].

При этом отдельные виды деятельности являются малоэффективными и низкопроизводительными, что не позволяет в полной мере обеспечить выполнение требований Постановления № 744.

Таким образом, актуальными для исследования представляются вопросы повышения производительности труда структурных подразделений железной дороги.

Так как производительность труда является сложной и противоречивой экономической категорией, которая неразрывно связана с применяемыми средствами производства и, в первую очередь орудиями труда, то в организациях железнодорожного транспорта необходимо сделать упор на следующие мероприятия:

- внедрение новых технологий производства;
- усовершенствование организации трудовых процессов;
- улучшение социально-психологического аспекта управления производственными отношениями.

Внедрение новых технологий в производственный процесс на железнодорожном транспорте является выполнением следующих действий:

- внедрение новых модификаций и модернизация действующих локомотивов; расширение сфер применения специализированного грузового вагонного и контейнерного парка;

- усиление верхнего строения пути с использованием современных материалов верхнего строения пути;

- использование современных технологий ремонта подвижного состава и инфраструктуры транспорта;

- внедрение современных информационных технологий во всех сферах деятельности железнодорожного транспорта, связанных с управлением перевозочным процессом [1].

Усовершенствование организации трудовых процессов подразумевает решение нескольких вопросов:

- организация нормирования труда на предприятиях, использование научно обоснованных нормативных документов;
- создание хорошей системы управления кадрами, которая включает в себя решение вопросов подбора кадров, их профессиональной подготовки и повышения квалификации;
- создание современных условий труда в соответствии с требованиями охраны труда и безопасности организации работ и рабочих мест;
- соблюдение правовых основ режима труда и отдыха работников.

Улучшение социально-психологического аспекта управления производственными отношениями направлено на создание благоприятных условий формирования производственных отношений и включают в себя:

- улучшения качественных параметров производственного коллектива: возрастной структуры работников, их образовательного уровня, уровня профессиональной квалификации;
- создания оптимального психологического климата для эффективной работы как в целом на предприятии, так и в его подразделениях;
- развития рекреационных (восстановительных) мероприятий на предприятиях: оздоровительных учреждений, баз отдыха и спорта;
- формирования системы стимулирования трудовой деятельности работников.

Кроме того, одним из приоритетных инструментов повышения эффективности работы организаций железной дороги является аутсорсинг, сущность которого можно выразить тремя основными положениями:

- отказ от самостоятельного обеспечения непрофильных функций и видов деятельности и сосредоточение всех усилий предприятия на профильных видах;
- передача непрофильных видов деятельности на выполнение сторонним специализированным организациям;
- расширение объемов реализации продукции (работ, услуг) профильных видов деятельности за счет перераспределения ресурсов с непрофильных видов [2, с. 38].

Использование аутсорсинга позволит железной дороге повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности за счет:

- оптимизации численности персонала, задействованного в непрофильных для организации видах деятельности;
- экономии расходов на оплату труда;
- повышения производительности труда и обеспечения опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы, что важно для выполнения требований Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2014 г. № 744 «Об оплате труда работников»;
- снижения потребности организации в инвестициях на развитие непрофильных видов деятельности;
- повышения качества выполнения отдельных видов деятельности (работ, услуг), которые передаются на аутсорсинг.

Список используемой литературы

- 1 1 Годовой отчет Белорусской железной дороги за 2014 год [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.rw.by> (дата обращения: 23.01.2016).
- 2 Курбанов, А. Х. Аутсорсинг: история, методология, практика: моногр./ А. Х. Курбанов, В. А. Плотникова. – М.: Инфра-М, 2013. – 112 с.
- 3 Об оплате труда работников: утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 31.07.14 г. № 744 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2016).

О. В. ЧАМКИНА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **И. А. Кейзер**

ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ГИБКИХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь, как и во многих других странах, наблюдается кадровый дефицит, и среди нанимателей складывается настоящая борьба за квалифицированные трудовые ресурсы. А, как известно, одним из наиболее важных факторов, привлекающих квалифицированных специалистов, является заработная плата. Чем более прозрачная система мотивации и стимулирования труда, тем больше шансов привлечь действительно квалифицированных специалистов, которые будут способствовать достижению целей, поставленных перед организацией.

Ранее система оплаты труда в Беларуси основывалась только на Единой тарифной сетке работников Республики Беларусь (ЕТС). Несмотря на определенные преимущества, следует отметить ряд недостатков ЕТС:

- завышенный диапазон тарифных разрядов (27 вместо 18 согласно научным исследованиям и рекомендациям Международной организации труда);
- завышенный диапазон тарифных коэффициентов (отношение наибольшей тарифной ставки к наименьшей) – от 1 до 7,84 (вместо 1 к 5 согласно рекомендациям Международной организации труда);
- необоснованно высокое различие в оценке сложности труда в части его функционального разделения, т. е. завышены интервалы в разрядах между основными категориями работников, а особенно между квалифицированными рабочими и специалистами с высшим образованием.

Таким образом, данная система не соответствует принципу распределения по труду в его классическом понимании, поскольку допускает равное вознаграждение за неравный труд, а слабая зависимость вознаграждения от реальных результатов деятельности предприятия порождает у работника отсутствие заинтересованности повышать свое благосостояние путем повышения прибыли всей организации.

С принятием Директивы Президента Республики Беларусь от 31.12.2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» и Указа Президента Республики Беларусь от 10.05.2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда» коренным образом изменился механизм регулирования оплаты труда в реальном секторе экономики [1, 2]. Была определена необходимость исключения излишнего регулирования рынка труда путем перехода от обязательного применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь к её рекомендательному характеру. Субъектам предпринимательской деятельности в области оплаты труда были предоставлены широкие права и возможности в применении различных систем оплаты труда, в том числе и с использованием зарубежного опыта.

В целях оказания методической помощи при разработке новых условий оплаты труда Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 21.10.2011 № 104 были утверждены Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях [3].

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь законодательством сняты почти все ограничения в области оплаты труда, что предоставляет организациям широкие возможности в применении различных систем оплаты труда, разработанные на основе:

- тарифной сетки;

- комиссионной системы;
- системы «плавающих» окладов;
- системы грейдов.

Применение гибких систем оплаты труда положительно сказывается на экономике страны в целом, в частности на размере средней заработной платы. Гибкие системы оплаты труда стимулируют работника, тот соответственно увеличивает производительность труда, что непосредственно влияет на размер его заработной платы. Повышение заработной платы отдельных работников ведет к повышению средней заработной платы по республике. Здесь при определении размера оплаты труда учитываются не только стаж, квалификация, профессиональное мастерство, но и значимость работника для предприятия, его способность достичь целей, внося свой вклад в процветание организации.

Следует отметить, по Гомельской области, как и в целом по Республике Беларусь количество организаций, внедривших гибкие системы оплаты труда с момента принятия Указа № 181, увеличилось. Так, согласно мониторингу за январь-декабрь 2015 года, по Гомельской области количество организаций, применяющих гибкие системы оплаты труда, возросло с 1 132 на 1.01.2015 г. до 1 603 на 1.01.2016 г. (т. е. в 1,4 раза).

В 245 организациях Гомельской области оплата труда осуществляется на основе тарифной сетки, разработанной в организации (СЗАО «Сантэкс» г. Гомель, ООО «Торговая сеть «Продмир» г. Жлобин, ЧП «Полесье-Промжилстрой» г. Мозырь), в 176 – применяется комиссионная система оплаты труда и нормы Указа Президента Республики Беларусь от 23.01.2009г. № 49 (ЧТУП «Экономмаркет» г. Жлобин, КПУП «Речицабыт»).

По словам специалистов, удельный вес организаций коммунальной формы собственности, применяющих гибкие системы оплаты труда, достиг 100 % в большинстве регионов республики, за исключением Брестской области (85,9 %) и г. Минска (67,5 %).

Несмотря на очевидные преимущества гибких систем оплаты труда и активной позиции государственных органов в их популяризации, процесс внедрения данных систем в практику работы белорусских организации происходит медленными темпами, что обусловлено рядом причин: отсутствием соответствующих специалистов, необходимостью адаптации используемых программных продуктов под новую систему, отсутствием реальной заинтересованности непосредственно руководителей организаций, сопротивления самих сотрудников, воспринимающих любые изменения с недоверием.

Для активизации процесса внедрения гибких систем оплаты труда государство должно принять на себя функции социального партнера организации, разделяющего с ней права и обязанности в установлении оплаты труда работников, а также обеспечить условия для их эффективного решения.

Список используемой литературы

1 О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда : утв. Директивой Президента Респ. Беларусь 31.12.10 г. № 4 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2016).

2 О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : утв. Указом Президента Респ. Беларусь 10.15.11 г. № 181 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2016).

3 Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях : утв. Постановлением Министерства труда и социальной защиты Респуб. Беларусь 21.10.11 г. № 104 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2016).

М. Н. ЧЕРГЕЙКО

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **Н. Г. Кот**

ФОРЕНЗИК КАК НОВОВВЕДЕНИЕ В АУДИТЕ

В современном бизнесе широко распространено корпоративное мошенничество, формы и мотивация которого имеют различные последствия для деятельности компании. Корпоративное мошенничество представляет собой реальную и весьма серьезную угрозу для любого бизнеса, может стать причиной существенных финансовых потерь и нанести ущерб репутации компании. Поэтому чрезвычайно важно принимать надлежащие меры для предотвращения, выявления и своевременного расследования преступлений, связанных с вымыванием капитала предприятия. Одним из способов выявления мошенничества является форензик.

Форензик – новейший метод расследования корпоративных преступлений и случаев мошенничества. Термином «форензик» в широком смысле обозначают деятельность по выявлению, анализу и урегулированию ситуаций, когда между сторонами существуют разногласия по финансовым, коммерческим, правовым и другим вопросам, содержащим в себе существенные экономические риски, когда действия сотрудников или участников общества не соответствуют действующему законодательству, принципам и этическим нормам компании.[1]

Форензик появился в начале 1990-х гг., и до сих пор спрос еще не устоялся. Рынок форензика наиболее развит в Англии, Германии, Италии, Испании и США. В России форензик впервые появился в 1999 г, а в Республике Беларусь данный вид аудита является не исследованной областью. На текущий момент на рынке стран СНГ, данный вид услуг предоставляют главным образом аудиторские компании «Большой Четверки».

Форензик часто сравнивают с внешним или внутренним аудитом, но это абсолютно разные направления. Главным отличием форензика является то, что он направлен на выявление и пресечение фактов мошенничества в компаниях, а не на подтверждение достоверности и законности бухгалтерского учета и отчетности. Значимым преимуществом форензика является работа в такой области как корпоративная разведка, так как единицы аудиторских компаний смогут провести комплексные исследования в отношении деловой репутации и добросовестности ваших деловых партнеров.

В своем роде форензик – это криминалистика для бизнеса. Зачастую специалисты группы форензик исполняют роль, так называемого следственного комитета для расследований в собственном бизнесе. Команда специалистов состоит из аудиторов, бухгалтеров, юристов, программистов, криминалистов и экспертов различных направлений, они помогут разрешить конфликтные или скрытые ситуации с минимально возможными потерями для бизнеса [2].

Форензик направлен на выявление нарушений, мошенничества в следующих областях: финансовые расследования; управление рисками, связанными с мошенничеством; корпоративная разведка; независимая судебная экспертиза и содействие в ходе судебных разбирательств; расследования с использованием информационных технологий; противодействие легализации незаконных доходов; защита интеллектуальной собственности и проверка контрактных обязательств [3].

В ходе расследования независимым консультантам необходимо выяснить, было ли совершено преступление; если да, то кем, на какую сумму и каким способом. Расследование начинается со сбора информации. Идет изучение финансовой документации, направлений деятельности компании, проводятся интервью с сотрудниками. При помощи специального программного обеспечения, которое позволяет быстро обрабатывать большие объемы данных, можно выделить проводки, сделанные в нерабочие часы.

Знания в области IT позволяют специалистам восстанавливать уничтоженные файлы и электронные письма. Но такое возможно, если в трудовом договоре между сотрудником и работодателем есть пункт о том, что электронная почта персонала считается собственностью компании.

Происходит и устный сбор информации – беседы с определенным кругом сотрудников, включая подозреваемого. Интервью проводится в начале, середине и конце расследования, чтобы сравнить ответы разных сотрудников. Перед консультантом стоит задача не обвинить, а выяснить, уточнить, составить мнение. В беседе участвуют два консультанта: один спрашивает, другой стенографирует. Работа в паре подстраховывает и самих экспертов: они друг для друга свидетели. В будущем их запись не позволит человеку отказаться от своих слов, она может быть предоставлена как доказательство в суде. По окончании проведения финансового расследования консультант получает результат в зависимости от поставленной им задачи и пожеланий заказчика [4].

Финансовое расследование является одним из действенных инструментов, позволяющих существенно минимизировать риски неправомερных или злонамеренных действий, а иногда остается единственным способом разрешения сложившейся неблагоприятной ситуации. Западные фирмы часто страхуют ответственность своего руководства и другие корпоративные риски, поэтому доказательства фактов мошенничества, представленные независимыми экспертами, могут помочь возратить потерянные компанией средства. С помощью расследования компания может: разработать компьютерные системы собственной безопасности, получить представление о финансовой деятельности предприятия и доказательства мошенничества, которые могут быть использованы в дальнейшем в суде, получить независимую экспертную оценку документации, а также использовать данные независимой экспертизы в зарубежных судебных спорах, а специалист, осуществляющий расследование, может участвовать в качестве свидетеля-эксперта.

Список используемой литературы

- 1 Что такое форензик? // Официальный сайт компании Комплаинс Риск Кноуледж [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://compliance-rk.com> (дата обращения: 23.12.2015).
- 2 Расследование финансового мошенничества // Официальный сайт аудиторской компании КМПП [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://kpmg.com> (дата обращения: 20.12.2015).
- 3 Форензик – независимые финансовые расследования // Официальный сайт компании PwC в России [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.pwc.ru> (дата обращения: 05.01.2016).
- 4 Современный FORENSIC аудит // Экспертная компания [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.stroiaudit.ru> (дата обращения: 22.12.2015).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. М. БАРДАШЕВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. С. Башлакова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных условий экономического роста государства. Основными предпосылками развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси являются:

– стремление банков увеличить долю на конкурентном рынке, появление государственных и муниципальных программ развития и поддержки малого и среднего бизнеса;

– посткризисные явления в экономике, способствующие самозанятости населения;

– наличие финансового разрыва в обеспечении потребностей малого бизнеса.

При этом одной из основных проблем дальнейшего успешного развития субъектов малого и среднего предпринимательства является низкая доступность банковских кредитных ресурсов. В свою очередь, высокие процентные ставки на кредитные ресурсы и ограниченность банковского кредитования вызваны, в большей мере, высоким уровнем риска и сложностью управления им.

Одним из инструментов развития малого предпринимательства является банковское кредитование, позволяющее решить проблему дефицита ресурсной базы предприятий. Недостаток финансирования не позволяет субъектам малого предпринимательства эффективно развиваться, что проявляется в отсутствии возможности своевременного исполнения обязательств перед контрагентами, осуществления инвестиционной деятельности: обновление основных фондов, расширение объемов бизнеса.

Согласно исследованиям, главным источником финансирования субъектов малого предпринимательства выступают собственные средства, в то время как к коммерческим банкам за финансовой поддержкой обращаются всего около 16 %, что обусловлено низким уровнем организации банковского кредитования малого предпринимательства и отсутствием широкого доступа субъектов малого предпринимательства к банковским финансовым ресурсам. При этом потребность малого предпринимательства в банковском кредитовании удовлетворена всего на 15-20 % [1].

Несмотря на принимаемые меры по поддержке малого бизнеса, экономически инициативное население, решившееся на предпринимательскую деятельность, сталкивается с целым рядом проблем, главная из которых – недостаток финансирования. Особенно трудно приходится на начальной стадии, когда предприниматель не может рассчитывать на банковский кредит из-за недостаточной устойчивости его бизнеса (или его отсутствия). В данной ситуации оказать помощь малому предпринимательству призвано микрокредитование. Несмотря на динамичное развитие, доля малого бизнеса в экономике Беларуси до последнего времени остается низкой: в ВВП – 8,8 %, объеме промышленного производства – 7,5 %, инвестициях в основной капитал – 7,1 %, средне-списочной численности работающих – 10,5 %.

Безусловно, кредитование малого и среднего бизнеса является значительно более рискованным по сравнению с крупным бизнесом. И причины не только в несравнимой финансовой мощи предприятий этих секторов. Многие риски связаны со спецификой

деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Один из наиболее очевидных рисков связан с отсутствием прозрачности (недостоверностью) финансовой отчетности, использованием схем налоговой оптимизации, иными словами, невозможностью оценить истинное финансовое положение предприятия по официальной отчетности. Причина данного положения – в стремлении предприятий избежать налогообложения. Уход от налогообложения или серьезное снижение налогового бремени рассматривается как конкурентное преимущество, поэтому использование «специальной бухгалтерии» и «налогосберегающих технологий» остается широко распространенным явлением в среде малого и среднего бизнеса.

Потребности развития белорусской экономики обуславливают необходимость анализа роли и места малого и среднего бизнеса в системе финансовых отношений и поиска путей дальнейшего их роста. Основным фактором реализации экономического потенциала малых и средних предприятий является стабильная возможность получения кредитов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Важнейшая роль банков в развитии малого бизнеса объясняется сложностью для малых и средних предприятий получить финансовые средства из других источников.

Рост рынка кредитования малого и среднего бизнеса является прямым следствием общей стабилизации ситуации в экономике, увеличения спроса на кредиты, а также повышения доступа представителей малого и среднего бизнеса к заемным средствам. Вместе с тем, рост рынка кредитования малого и среднего бизнеса происходит на фоне ухудшающегося качества портфеля кредитов малым и средним предприятиям.

Ужесточившиеся условия получения кредитов привели в настоящее время к тому, что рынок кредитования малого и среднего бизнеса столкнулся с проблемой снижения количества малых и средних предпринимателей, желающих взять кредит. Таким образом, сотрудничество (кредитование) малого и среднего бизнеса, несмотря на риски, является перспективным направлением в банковской деятельности.

Можно выделить следующие причины, в силу которых банки в той или иной степени воздерживаются от выдачи кредитов малым и средним предприятиям.

Первая причина – повышенный риск кредитования малых и средних предприятий. Природа такого риска заключается, во-первых, в низком качестве менеджмента на малых и средних предприятиях и, как следствие, в неспособности самих предпринимателей выработать экономически взвешенные проекты, учитывающие все возможные нюансы, возникающие при их реализации. Во-вторых, природу риска при кредитовании малых и средних предприятий во многом определяет менталитет. Из-за этого, по оценкам экспертов, около 50 % невозвратов кредитов и просрочек кредитов малыми предприятиями никак не связаны с экономическими причинами: здесь имеет место недобросовестность, халатность либо злой умысел предпринимателей.

Второй причиной является необходимость банкам формировать значительные резервы на возможные потери по ссудам при кредитовании рискованных сделок.

Третья причина недостаточного развития кредитования малого и среднего предпринимательства – высокие требования к залому со стороны банков при отсутствии, как правило, адекватного залога у предпринимателей.

Анализ существующего механизма кредитования малых и средних предприятий показал, что для обеспечения предпринимателей финансовыми ресурсами необходимо решить целый комплекс взаимосвязанных задач, который будет формировать новый кредитный механизм поддержки малых и средних предприятий – усовершенствованный механизм их банковского кредитования.

Таким образом, анализируя рынок и предложения банков Беларуси, мы видим достаточно большой потенциал для дальнейшего развития банковских услуг, ориентированных на средний и малый бизнес и корпоративный блок в целом. Очевидно, что существующая конкуренция на банковском рынке нашей страны будет продолжаться

усиливаться. А конкуренция – это стимул для развития и более эффективного сотрудничества.

Список используемой литературы

1 Татур, И. Суверенный кредитный рейтинг обязывает / И. Татур // Финансы, учет, аудит. – 2011. – № 3. – С. 26-28.

И. В. БЕРЕЗИНСКИЙ

(г. Чернигов, Черниговский национальный технологический университет)

Науч. рук. **О. В. Абакуменко,**

д-р экон. наук, проф.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА УКРАИНЕ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

По оценкам специалистов, денежная масса в Украине в 2008-2015 гг. постоянно увеличивалась. В кризисные 2014-2015 гг. Национальный банк Украины (далее – НБУ) точно предоставлял кредиты рефинансирования наиболее приближенным банкам, которые последние, в большинстве своем, сразу же направляли на покупку иностранной валюты с целью ее дальнейшей перепродажи. Кредитное сжатие и ограниченный спрос на кредиты со стороны юридических лиц сделали валютные спекуляции основным видом доходов банков.

Кредиты рефинансирования, в целом, оказывают положительное влияние на банковскую систему и экономику Украины. В современных кризисных условиях без рефинансирования НБУ банковской системе Украины грозил бы коллапс. Лучшим способом избегания спекуляций относительно рефинансирования финансовых учреждений стала бы регулярная публикация Национальным банком максимально полной информации в отношении получателей этих средств, их объемов и расходования, что в свое время требовал МВФ [1].

В кризисных условиях НБУ разрешил менять условия предоставления рефинансирования банков и отменил начисления штрафов и пени по таким кредитам.

Соответствующее постановление правления НБУ №655 от 9.10.2014 г. опубликовано на официальном сайте регулятора, где определяется порядок продления срока и изменение других условий пользования полученными кредитами, а в случае наличия у банка просроченной задолженности по начисленным процентам по операциям рефинансирования на момент принятия этого постановления, сумма долга включается в общий объем задолженности банка по этим операциям, взыскание пени, начисленной за несвоевременную уплату процентов, и штрафов, наложенных за нарушения условий соответствующих кредитных договоров, не осуществляется [2].

Политика рефинансирования НБУ доказала, что она является не в полной мере эффективной и не влияет существенно на развитие экономики. Руководство НБУ практически все годы существования национальной банковской системы отстаивало идею о том, что НБУ ответственен только за стабильность национальной валюты, а поэтому его денежно-кредитная политика должна быть направлена исключительно на это. По международному опыту в законодательстве указывается, что центральный банк отвечает за экономическое развитие и снижение безработицы, что указывает на то, что НБУ должен своими действиями в первую очередь, в части рефинансирования, способствовать росту экономики.

Необходимо с помощью снижения ставок целевого рефинансирования способствовать кредитованию определенных направлений деловой активности, а не отдельных

предприятий. Было бы целесообразно для экономики использовать целевое долгосрочное рефинансирование кредитов по ставкам 2-3 % годовых, направленных на энерго-сбережение и использование возобновляемых источников энергии, особенно в жилищно-коммунальном секторе.

В данном случае процедура рефинансирования должна быть максимально прозрачной, чтобы избежать подозрений в коррупционной составляющей таких решений руководства НБУ. При этом руководству НБУ нужно постоянно вести среди населения информационную политику по денежно-кредитным отношениям и завоевать доверие общества открытостью [3].

По анализу отчетности НБУ с целью абсорбирования ликвидности проводились операции по мобилизации средств. Подавляющее большинство этих операций были операциями овернайт [4].

Учитывая современные проблемы на финансовом рынке Украины, для улучшения его состояния нужно сделать денежно-кредитную политику более гибкой. На современном этапе приоритетной целью денежно-кредитной политики в соответствии с законодательством является достижение и поддержание ценовой стабильности. Главным критерием успешности проведения денежно-кредитной политики рассматривается поддержание низких стабильных темпов инфляции в течение 3-5 лет.

В процессе исследования были выявлены основные факторы, негативно влияющие на денежно-кредитную политику Украины:

- проблемность взаимодействия между НБУ и правительством (действующая практика проведения денежно-кредитной политики показывает, что ее регулирование полностью зависит от решений НБУ);

- неблагоприятное правовое регулирование в государстве, что снижает эффективность специальных целевых антикризисных инструментов денежно-кредитной политики (недостаточная прозрачность отбора получателей кредитов рефинансирования, недостаточно жесткие требования к залоговой базе);

- отсутствие механизмов привлечения долгосрочных гривневых ресурсов;

- недостаточные объемы строительства жилья и инфраструктуры, что ограничивает спрос на ипотечные кредиты и их предложение.

Для решения проблем и улучшения состояния финансового рынка Украины правительству нужно ввести более жесткую и последовательную денежно-кредитную политику с помощью следующих путей:

- значительное снижение ставки рефинансирования коммерческих банков;

- выполнение НБУ функции «кредитора последней инстанции» и обеспечения рефинансирования избирательно, в зависимости от вклада банка в развитие экономики страны;

- дедолларизация экономики;

- внедрение принципа целостности проведения денежно-кредитной, экономической и финансовой политики.

Процесс реформирования денежно-кредитной политики в Украине будет длительным, и в нем должны учитываться особенности современного этапа реформирования экономики. Нынешняя денежно-кредитная политика государства приводит к постоянному увеличению внешнего долга и истощения валютных резервов страны, что предопределяет трудности с привлечением ресурсов [5].

Список используемой литературы

1 Кисляк, Р. Действительно ли девальвация гривны была вызвана рекордными объемами рефинансирования банков / Р. Кисляк [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://finance.liga.net> (дата обращения: 26.12.2015).

2 НБУ смягчил условия рефинансирования коммерческих банков [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.theinsider.ua> (дата обращения: 24.12.2015).

3 Кушнирук, Б. Вызовы для Председателя Национального банка Валерии Гонтаревой» [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://blogs.lb.ua> (дата обращения: 20.12.2015).

4 В Украине растет денежная масса, а рефинансирование банков уменьшено [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://ua-ekonomist.com> (дата обращения: 23.12.2015).

5 Пути реформирования денежно-кредитной политики Украины [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://webcache.googleusercontent.com> (дата обращения: 23.12.2015).

А. С. БОГОМОЛОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время банковский сектор остается ведущим звеном национальной финансовой системы. Очевидным фактом является то, что банковская система может значительно ускорить либо замедлить экономическое развитие страны. Для поддержания ее на должном уровне необходимо грамотное, эффективное управление банковскими учреждениями. Одной из главных задач управления банком является обеспечение достаточности капитала и ликвидности банка.

Мировой финансовый кризис показал, что одним из наиболее существенных банковских рисков, способных спровоцировать кризисные явления не только в отдельных банках, но и в банковском секторе в целом, является риск ликвидности.

В нормативных документах Национального банка Республики Беларусь нет трактовки понятия «ликвидность», однако имеется следующее определение: «Риск ликвидности – это вероятность возникновения у банка потерь (убытков), неполучения запланированных доходов вследствие неспособности обеспечить исполнение своих обязательств своевременно и в полном объеме» [1].

Ликвидность имеет немаловажное значение, как для самого банка, так и для его клиентов. Высокая ликвидность банка является показателем того, что клиент в любой момент сможет вернуть вложенные средства или получить кредит в банке.

С целью обеспечения нормального платежного процесса, недопущения кризиса неплатежей, сглаживания колебаний процентных ставок на рынке межбанковских кредитов Национальный банк оказывает необходимую ресурсную поддержку банкам.

В целом банковский сектор Республики Беларусь характеризуется удовлетворительной степенью ликвидности, достаточной для обеспечения устойчивого финансового функционирования, однако в 2014–2015 гг. банковский сектор столкнулся с глобальной «перестройкой».

Банки сталкиваются с ростом запросов на реструктуризацию долгов со стороны крупных предприятий, в то время как многие розничные игроки уже ощутили ухудшение качества своих портфелей. В условиях ужесточения регулирования розницы, а также усиления контроля за проведением сомнительных операций и сделок со связанными сторонами многие банки вынуждены менять свои стратегии развития, чтобы поддерживать рентабельность на фоне замедления основных сегментов кредитования.

Давление на банковскую систему создают крупнейшие государственные банки, активно направляющие избыточные средства в розничное кредитование, в то время как небольшие банки вынуждены зачастую держать избыточный запас ликвидности.

Соотношение ликвидных и суммарных активов банковского сектора по состоянию на 1 января 2015 г. сложилось на уровне 27,2 % (при нормативе для отдельного банка

20 %), коэффициент краткосрочной ликвидности составил 1,93 (при минимальной величине для отдельного банка, равной единице). На протяжении 2014 года банки сохраняли способность обеспечивать своевременное и полное исполнение своих обязательств, хотя к концу последнего квартала ситуация с их ликвидностью несколько ухудшилась в результате оттока средств физических лиц, повышенного спроса населения на наличную иностранную валюту, направления банками ресурсов на приобретение иностранной валюты для исполнения платежей клиентов, осуществления физическими лицами расходных операций по платежным картам, номинированным в валюте.

Преимущественное предоставление в 2014 г. долгосрочных кредитов при недостаточности соответствующих по срокам ресурсов усилило несогласованность сроков размещения средств и привлечения ресурсов банковского сектора и способствовало росту его подверженности риску ликвидности. За 2014 год разрыв между долгосрочными активами и обязательствами банковского сектора в национальной валюте увеличился на 8,1 трлн. руб., что в основном обусловлено ростом задолженности населения по кредитам, предоставленным на финансирование недвижимости (на 6,8 трлн. руб.) [2].

По итогам первого полугодия 2015 года видно, что ситуация с ликвидностью банков по сравнению с началом года улучшилась. Показатели ликвидности банковского сектора в 2015 году сохранили значения, превышающие установленные для отдельного банка нормативы безопасного функционирования. Средний по банковскому сектору норматив краткосрочной ликвидности на 1 декабря 2015 г. составил 2,17 при установленном минимальном пруденциальном нормативе 1,0.

Эффективность деятельности банков складывалась под влиянием увеличения проблемной задолженности, ограничения роста кредитного портфеля, а также повышения ставки налога на прибыль [3].

Возникающие проблемы ликвидности и платежеспособности в первую очередь влияют на деятельность банка, а, следовательно, связаны с неэффективным управлением ликвидностью. При решении вопроса эффективного управления операционной деятельностью банка на первый план выходит задача управления мгновенной и краткосрочной ликвидностью, основной целью которой служат построение достоверного прогноза ожидаемых денежных потоков в течение дня и минимизация неработающих активов банка, не ставя под угрозу его платежеспособность.

Дефицит ликвидности в банке может повлечь за собой его неплатежеспособность, а избыточная ликвидность негативно отображается на доходности («лишние» деньги сложно заставить приносить банку доход – они не востребованы клиентами, поэтому банки стараются от них избавляться, в том числе через рынок межбанковских кредитов). Таким образом, ликвидность и платежеспособность банка тесно взаимосвязаны.

Самой значительной составляющей избыточной ликвидности являются остатки на корреспондентских счетах. Высокие остатки поддерживаются из-за риска потери ликвидности, а также в связи с необходимостью проведения текущих платежей. С другой стороны, высокий уровень ликвидности отчасти вызван недостаточно эффективным управлением банком собственной ликвидностью. Такая ситуация оказывает влияние на уровень ставок на межбанковском рынке.

Следовательно, можно сделать вывод, что проблемы с ликвидностью в банковском секторе до сих пор существуют и для их решения каждый коммерческий банк должен самостоятельно обеспечивать поддержание ликвидности на заданном уровне на основании анализа ее состояния, так и прогнозирования результатов деятельности и проведения в последующем научно обоснованной экономической политики.

Список используемой литературы

1 Об утверждении Инструкции об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах: постан.

Правления Нац. банка Респуб. Беларусь от 29 окт. 2012 г. №550 // Бизнес-Инфо: аналитическая правовая система [Электронный ресурс] – Минск, 2011. – URL: <http://www.business-info.by> (дата обращения: 11.11.2015).

2 Финансовая стабильность в Республике Беларусь, 2014. Аналитическое обозрение. – Минск: Нац. банк Респуб. Беларусь, 2015. – 34 с.

3 В Беларуси ситуация с ликвидностью банков в I полугодии улучшилась по сравнению с началом года – Нацбанк / [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 06.02.2016).

М. В. ВОИНОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Эффективность расходов местных бюджетов характеризует качество и эффективность местного самоуправления и является одним из ключевых условий обеспечения социального благополучия, экономического развития регионов.

В настоящее время планирование и финансирование расходов местных бюджетов основывается на затратной модели, основанной на потребности в ресурсах и слабо привязанной к результатам расходов. На долгосрочную перспективу определяются только основные направления бюджетно-налоговой политики, а детальные расчеты показателей бюджета проводятся на один финансовый год. Преобладает внешний контроль за исполнением бюджета: внимание обращается на целевое использование бюджетных средств, а не на оценку эффективности государственных расходов.

Для повышения эффективности расходов местных бюджетов целесообразно использовать бюджетирование, ориентированное на результат. В таблице 1 приведена сравнительная характеристика двух моделей бюджетного планирования и управления государственными расходами.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика затратной и результативной моделей бюджетного планирования и управления государственными расходами

Затратная модель	Бюджетирование, ориентированное на результат
Планирование на год	Горизонт планирования 3-5 лет
Цель бюджета – утвердить суммы расходов бюджетополучателей по статьям различных типов бюджетной классификации в целях их жесткого контроля	Цель бюджета – установить приоритеты расходов, предоставить возможность оперативного управления, создать стимулы для экономии средств. Бюджетные расходы связаны с функциями, программами, услугами, видами деятельности и их результатами
Планирование бюджета района идет снизу вверх, в разрезе ведомств и их смет. Главное – обоснование потребности в ресурсах	Планирование идет сверху вниз, требуется обоснование приоритетов и ожидаемых результатов. Устанавливаются долгосрочные лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой
Кассовый метод учета исполнения бюджета учитывает денежные потоки в момент осуществления платежа или получения оплаты	При учете исполнения бюджета применяется метод начислений. Расходы и доходы рассматриваются на момент их осуществления
Размеры ассигнований по статьям рассматриваются на основе заявок местных органов власти в районе. Нет четкой привязки к результатам расходов	Размер бюджетных расходов зависит от конечных результатов деятельности каждого учреждения
Управление бюджетом района состоит в контроле за его исполнением. Перераспределение денег между статьями затруднено	Руководителям государственным органов представляется возможность оперативного управления средствами. Фиксируется общая сумма ассигнований на определенные функции и виды деятельности

Бюджетная реформа, основанная на бюджетировании, предполагает следующие направления действий: повышение эффективности государственных расходов путем установления ответственных за их влияние на конкретный результат; усиление контроля за исполнением государственных расходов; переход к многовариантному составлению бюджета; введение среднесрочного финансового планирования государственных расходов [1, с. 12].

Основой бюджетной политики должна стать оценка относительной эффективности участия государства в различных сферах экономической деятельности и минимальное распределение бюджетных ресурсов по направлениям, где участие государства необязательно или неэффективно. Наиболее приемлемым вариантом в этом направлении является поэтапный переход на бюджетирование, ориентированное на результат, который будет способствовать ускорению социально-экономического развития регионов.

Алгоритм функционирования модели следующий. На основании социально-экономических приоритетов региона, утверждаемых Программой социально-экономического развития, а также имеющихся в распоряжении органов власти района финансовых ресурсов, осуществляется формирование перечня конкретных программ (проектов) по заявкам бюджетополучателей.

На рисунке 1 представлен вариант модели программно-целевого бюджетирования для региона.



Рисунок 1 – Модель программно-целевого бюджетирования

Таким образом, финансирование бюджетных учреждений и других организаций будет осуществляться не в соответствии с традиционными сметами, а исходя из реализуемых программ и достижения установленных показателей эффективности (например, снижение заболеваемости в районе до установленного уровня и т.д.). Финансирование будет осуществляться только на принципах целевого использования ресурсов и обязательного аудита эффективности их использования на основе утвержденных в рамках проекта критериев. Проекты без определенных критериев оценки эффективности не должны приниматься к рассмотрению. В результате внедрения данной модели существенно повысится самостоятельность органов местной власти в распоряжении финансовыми ресурсами и эффективность бюджетных расходов.

Список используемой литературы

1 Трячкова, И.В. Государственный бюджет как инструмент макроэкономической стабилизации: автореф. дисс... канд. экон. наук / И.В. Трячкова. – Минск: БГУ, 2007. – 12 с.

А. В. ВОЛОДЬКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лизинг – один из инвестиционных механизмов развития рыночной экономики. Он объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Республика Беларусь начала переход к рыночным отношениям относительно недавно, поэтому лизинг не занимает еще достойного места в структуре отечественных финансовых инвестиционных инструментов. Первые лизинговые компании в Беларуси появились в начале 1990-х гг. («Приорлизинг», «Дукат-Лизинг», «Лотос»). В 1997 г. объем лизинговых операций, осуществленных членами Белорусского союза лизингодателей, составил 46 млрд. руб. В начале 1990-х гг. около 75 % услуг лизингового рынка предоставлялись банками. Общий объем лизинговых операций составлял около 1 % от объема инвестиций в основной капитал. К концу 1990-х гг. объем лизинговых операций достиг 2 % от общего объема инвестиций в основной капитал [1].

С каждым годом усугубляется ситуация на рынке лизингополучателей. Если еще 2-3 года назад в разряд неплатежеспособных отраслей можно было отнести только сельское хозяйство, то с начала 2015 года крайне несвоевременно стали рассчитываться строительные организации. Бюджет не рассчитался со строителями, строители не рассчитались с поставщиками материалов, оборудования, транспортниками и лизингодателями. Низкая платежная дисциплина бюджетов всех уровней по отношению к строителям привела к шлейфу неплатежей предприятий разных отраслей. За 3 квартала 2015 года лизингодателям пришлось прибегнуть к изъятию предметов лизинга из-за хронических неплатежей строительных организаций и с большой осторожностью относиться к заключению новых договоров с предприятиями данной отрасли [2].

К сожалению, до сих не получил должного развития негосударственный сектор экономики, а это основная клиентская база лизинговых компаний. Предприятия же государственного сектора, особенно крупные, считают ниже своего достоинства прибегать к услугам лизинговых компаний. Они считают, что государство обязано им помочь через программы господдержки, льготного кредитования, лизинга и т.д.

В этих сложных условиях белорусским лизингодателям все же удалось показать положительную динамику, как в национальной, так и в свободно конвертируемой валюте. По состоянию на 1 сентября 2015 г. в реестр лизинговых организаций была включены 100 лизинговых организаций (по состоянию на 1 августа 2015 г. – 98 лизинговых организаций). При этом с начала 2015 года из реестра исключены 6 лизинговых организаций. Согласно информации Ассоциации лизингодателей банки сохраняют тренд на уменьшение своей доли на рынке лизинга (с 25,5 % в 2012 году, до 8,9 % в 2013 году и до 4,2 % в 2014 году). Основной причиной может выступать наличие у ведущих банков дочерних лизинговых организаций, которые активно занимаются данным видом деятельности [3].

В объеме лизингового портфеля 99,9 % занимают операции финансового лизинга, из них договора сублизинга – 0,1 %, договора возвратного лизинга – 22,0 %, договора международного лизинга – 2,7 %.

По состоянию на 1 сентября 2015 в общем объеме лизингового портфеля заключено 643 договора возвратного лизинга с объемом обязательств на сумму 4,6 трл. руб. (287,7 млн. долл. США). При этом количество таких договоров с начала 2015 года увеличилось на 34 (или на 5,6 %), а прирост задолженности составил 500 млрд. руб.

(31,3 млн. долл. США, или на 12,2 %). С условием выкупа предмета лизинга заключено 94,2 % договоров. Обязательства по договорам, заключенным в национальной валюте, составляют 62,9 % лизингового портфеля.

В мировой практике общепринятым показателем развития рынка лизинговых услуг является объем нового бизнеса (или совокупная стоимость заключенных лизинговых договоров). С начала 2015 года объем нового бизнеса лизинговых организаций (стоимость переданных лизингополучателям предметов лизинга) составил около 2,3 трл. руб. (143,8 млн. долл. США). Всего было передано лизингополучателям 17,797 тыс. предметов лизинга. Из них в третьем квартале 2015 года передано 11,204 тыс. предметов лизинга на общую сумму 1,5 трл. руб. (93,8 млн. долл. США). Предметы лизинга приобретались как за счет собственных средств (53,6 % от общего объема стоимости переданных предметов лизинга), так и привлеченных средств (46,4 %).

По данным Ассоциации лизингодателей, более 66 % от совокупного объема лизингового портфеля приходится на ООО «АСБ Лизинг», ОАО «Промагролизинг», СООО «ВТБ Лизинг», СООО «Райффайзен-Лизинг» и ЗАО «БПС-Лизинг». Совокупный объем лизингового портфеля данных организаций увеличился с начала 2015 года на 12,9 % и на 1 сентября 2015 года составил более 14 трл. руб. (875,6 млн. долл. США) [3].

Удельный вес вознаграждения (дохода) лизингодателей в объеме начисленных за второй квартал 2015 года лизинговых платежей составляет 18,2 % (за первый квартал 2015 года – 19 %).

Таким образом, можно отметить, что лизинг в Республике Беларусь является одной из перспективных форм долгосрочного финансирования инвестиций. В условиях конкуренции с зарубежными странами Республика Беларусь должна обеспечить производство продукции с высокими качественными характеристиками, более широкого ассортимента и новых потребительских свойств. Экономика страны нуждается в капитале для инвестирования во все отрасли хозяйства. Одним из наиболее эффективных способов привлечения необходимого инвестиционного капитала является лизинг, как внутренний, так и международный.

Список используемой литературы

1 Цыбулько, А. И. Лизинг в Беларуси / А. И. Цыбулько [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://neg.by> (дата обращения: 03.01.2016).

2 Цыбулько, А. И. Развитие лизинговой отрасли Беларуси / А. И. Цыбулько [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.assocleasing.ru> (дата обращения: 11.01.2016).

3 Подведены итоги деятельности лизинговых организаций Республики Беларусь за 3 квартал 2015 года / [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://leasing-belarus.by> (дата обращения: 12.01.2016).

С. С. ГРИЦЕВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. Н. Марченко,**

канд. техн. наук, доц.

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Каждая организация (фирма) при разработке своей стратегии ориентируется на удовлетворение определенной общественной потребности и получение максимальной прибыли. В то же время любое производство товаров или услуг немислимо без затрат и, прежде всего, конкретных затрат на приобретение факторов производства, средств труда и рабочей силы. Главной задачей управления является такая организация производства, которая обеспечит выполнение запланированного объема производства

с наименьшими затратами на применяемые факторы производства.

Основной целью любой промышленной коммерческой организации является получение максимальной прибыли, это разность между полученными средствами за отгруженную продукцию и затратами на их производство и продажу. Таким образом, затраты организации непосредственно влияют на формирование объема прибыли. Чем меньше себестоимость производимой продукции, тем более конкурентоспособна организация, доступней продукция для потребителя и тем ощутимей экономический эффект от ее продажи [1, с. 231].

Затраты на производство являются одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность организации. Их величина оказывает влияние на конечные результаты деятельности организации и его финансовое состояние. Определенный уровень затрат, складывающийся на организации, формируется под воздействием процессов, протекающих в его производственной, хозяйственной и финансовой сферах. Так, чем эффективнее использование в производстве материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов и рациональнее методы управления, тем больше появляется возможностей для снижения затрат на производство продукции в экономическом механизме организации [2, с. 54].

При планировании себестоимости на выполнение строительно-монтажных работ организацией разрабатываются мероприятия, направленные на повышение технического и организационного уровня строительства по сравнению с предусмотренным проектно-сметной документацией, намечаются факторы снижения затрат на производство строительных работ по статьям затрат.

Материальные ресурсы составляют более 50 % в структуре затрат на строительные работы [3, с. 28]. По статье стоимость материалов, деталей, конструкций экономия достигается за счет рационального и бережного использования и хранения материалов; снижения потерь материальных ресурсов при перевозке, складировании, погрузо-разгрузочных работах; применения и соблюдения жестких норм расхода и запасов материалов; проведения маркетингового исследования рынка поставщиков строительных материалов, деталей, конструкций; выбора оптимальных логистических схем доставки материалов на строительные площадки; организации своевременного и комплектного обеспечения строек материальными ресурсами; организации сбора и переработки отходов строительного производства; внедрения ресурсосберегающих технологий и др.

Затраты на оплату труда рабочих составляют до 20 % в структуре себестоимости выполняемых работ [3, с. 28].

Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость выполняемых работ. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на 1 рубль стоимости выполненных работ, а следовательно уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости [4, с. 249].

Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда в организации снижаются затраты на заработную плату рабочих.

Увеличение выработки на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях, как правило, не изменяются.

В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, организация получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости выполняемых работ

уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми же затратами труда выполнить больший объем работ. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость работ за счет уменьшения доли заработной платы в стоимости выполненных работ одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям затрат, в частности сокращаются затраты по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что условно-постоянные затраты (амортизация оборудования, содержание зданий, содержание цехового и общезаводского аппарата и другие расходы), не зависят от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше объем выполняемых работ, тем меньше доля условно-постоянных расходов в ее себестоимости. С ростом объема работ прибыль организации увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения валовой выработки. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой организацией прибыли [3, с. 154].

В связи с повышением уровня механизации строительства, ростом оснащенности строительных организаций строительной техникой и оборудованием в себестоимости строительных работ возрастает доля затрат на расходы на эксплуатацию машин и механизмов. Снижение расходов на эксплуатацию и содержание строительных машин и механизмов может быть достигнуто за счет сокращения внутрисменных потерь машинного времени, увеличения коэффициента сменности работы машин в результате повышения уровня ритмичности строительства; наиболее рационального использования техники по времени и по мощности; улучшения системы технического обслуживания и планово-предупредительных ремонтов машин; сокращения времени на перебазирование машин на объекты; экономии энергии и горюче-смазочных материалов; улучшения обеспеченности приспособлениями и запасными частями для работы машин и механизмов и др.

Больше внимания необходимо уделять сокращению затрат по накладным расходам. Для сопоставления сметной величины накладных расходов в подрядных организациях составляется смета накладных расходов. Это позволяет соизмерить общественно-необходимые и индивидуальные размеры затрат на организацию, управление и обслуживание строительного производства. При разработке сметы накладных расходов учитывается их сокращение по отдельным направлениям с учетом экономии от организационно-производственных и хозяйственных мероприятий. На величину накладных расходов влияют такие факторы, как объем строительных работ, продолжительность строительства; наличие и качество инвентаря, инструмента и передвижных временных зданий и сооружений, финансовое состояние организации и т.п.

Список используемой литературы

- 1 Базылев, Н. И. Экономическая теория: пособ. для преп., асп. и ст-в / Н. И. Базылев, С. П. Гурко. – Минск: Книжный Дом, 2004. – 637 с.
- 2 Экономика и организация промышленного производства: учеб. пособие / под ред. М.Н. Тимохина. – М.: Мысль, 2006. – 336 с.
- 3 Ефименко, И.Б. Экономика строительства: учеб.-практич. пособ. / И.Б. Ефименко. – М.: Гросс-Медиа: РОСБУХ, 2008. – 200 с
- 4 Финансовое управление фирмой: учеб. / под ред. В.И.Терехина. – М.: Экономика, 2007. – 350 с.

М. А. ЕРМАКОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

В настоящее время банки развитых и развивающихся государств продвигают услуги интернет-банкинга как одного из важнейших направлений дистанционного банковского обслуживания клиентов. Введение интернет-технологий в банковский бизнес (т.е. появление интернет-банкинга) началось в 1995 г. в США. Первым коммерческим банком, который стал обслуживать своих клиентов через Интернет, был Security First Network Bank. Возникновение интернет-банкинга было обусловлено преимущественно существующими в США ограничениями на открытие банками филиалов в других штатах. Наиболее активно банковские интернет-услуги развиваются в северных странах Европы – Финляндии, Норвегии, Швеции, – где их оказывают приблизительно 90 % банков, охватывая 20 % клиентов.

В Беларуси уже несколько лет существует система интернет-банкинга, широко представленная во многих населенных пунктах. Данная система позволяет:

- совершать валютно-обменные операции (покупку, продажу, конверсию валюты, но в безналичном порядке);
- оплачивать всевозможные услуги (коммунальные, услуги операторов сотовой связи, интернет-провайдеров);
- открывать различные счета и переводить на них средства с других счетов;
- отслеживать свои операции и получать выписки движения по счету в электронном виде за любой период и другие.

Сведения об основных показателях систем дистанционного банковского обслуживания (СДБО) по состоянию на 1.07.2015 г. в разрезе видов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Безналичные операции, осуществленные через СДБО в Республике Беларусь в первом полугодии 2015 года

Виды СДБО	Количество операций, осуществлённых через СДБО, тыс. ед.	Доля по количеству операций, %	Сумма операций, осуществлённых через СДБО, млн. руб.	Доля по сумме операций, %	Средняя сумма одной операции, руб.
Интернет-банкинг	35 934,7	70,1	8 163 488,48	85,5	227 175
SMS-банкинг	2 717,5	5,3	111 781,29	1,2	41 134
Мобильный банкинг	10 682,9	20,8	1 158 512,8	12,2	108 445
ТВ-банкинг	5,9	0,01	525,75	0,01	89 504
Другие	1 953,9	3,8	84 653,23	0,9	43 324
Всего	51 294,9	100	9 518 961,55	100	185 573

Приведенные данные свидетельствуют о том, что интернет-банкинг является наиболее популярной среди держателей карточек услугой СДБО. Его доля в общем объеме операций, совершенных через все каналы СДБО, на 01.01.2015 составила 70,1 % по количеству операций и 85,5 % по сумме операций. Средняя сумма одной операции, осуществленной через интернет-банкинг, составляет 227 175 руб.

Преимуществами системы «Интернет-банкинг» в Республике Беларусь являются:

- ведение электронного документооборота – при осуществлении тех или иных платежных операций система автоматически протоколирует не только факт совершения платежа, но и факт обмена сторонами юридическими обязательствами. Договоры

сохраняются в электронных кошельках пользователей. Это производится с целью максимальной защиты их прав;

– простота и доступность в использовании – осуществление платежей полностью автоматизируется с сохранением лишь минимального контроля со стороны пользователя. Для работы в системе не требуется ничего, кроме персонального компьютера, подключенного к сети интернет, и бесплатного программного обеспечения;

– устойчивость к обрывам связи – если в момент совершения транзакции по каким-либо причинам она не была доведена до конца, ни одна из сторон не рискует потерять деньги.

Недостатками системы «Интернет-банкинг» в Республике Беларусь являются:

– банк фактически перекладывает на клиента функции операциониста, вводит все реквизиты и проводит платежи. При работе в данной системе клиенту придется освоить пользовательский интерфейс и совершать платежи самостоятельно;

– не все клиенты банка психологически готовы отказаться от непосредственного общения с банковским сотрудником. Часто клиенты виртуальных банков часто страдают от отсутствия индивидуального подхода. О том, что операция завершена успешно или, наоборот, не была проведена, клиенту сообщают автоматические рассылки. Но при возникновении трудностей, неполадок либо просто вопросов клиент вынужден обращаться в службу поддержки, которая не всегда отвечает оперативно;

– вопросы безопасности операций с банковским счетом. Взломать систему современного банка – тоже не самое простое мероприятие. Поэтому мошенникам остается лишь рассчитывать на человеческий фактор.

Таким образом, в настоящее время банки развитых и развивающихся государств продвигают услуги интернет-банкинга как одного из важнейших направлений дистанционного банковского обслуживания клиентов. В Беларуси услуги «Интернет-банкинга» предоставляют 21 банк. Каждый банк должен позаботиться о системах внутреннего контроля банков, которые должны учитывать угрозы, связанные с применением интернет-технологий. Чтобы служба внутреннего контроля банка была эффективной, ее персонал должен иметь полное и адекватное представление о бизнес-модели банка, технологическом и программном обеспечении, интернет-банкинге. Особенности интернет-банкинга требуют применения более гибких и динамичных подходов надзора, способных постоянно модифицироваться с учетом быстро происходящих изменений в среде информационных технологий.

И. Б. ЖЕЛЕЗНЯКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **А. Л. Войтишкина**

БЮДЖЕТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОЦЕНКА СПОСОБНОСТИ РЕГИОНА САМОСТОЯТЕЛЬНО ФИНАНСИРОВАТЬ СВОЮ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Повышение конкурентоспособности региона вызвано тем, что конкурентоспособность страны определяется конкурентоспособностью региональных экономик. Она связана также конкурентоспособностью отраслей предприятий, продукции, и наконец, является главной задачей государственных и местных органов власти, а это требует повышения эффективности управления регионом [1, с. 119].

В современных межбюджетных отношениях одним из наиболее актуальных становится вопрос полноты учета и определения бюджетного потенциала региона. Исследование заключается в том, что текущее функционирование, рациональное взаимодействие и перспективное развитие экономики региона в значительной степени зависят от

его состояния и способности самостоятельно финансировать свою жизнедеятельность. Центральное место в системе финансового обеспечения занимает уровень развития бюджетной системы административно-территориальной единицы. Эффективность управления бюджетной системой региона определяется бюджетным потенциалом.

Бюджетный потенциал региона – это объем собираемых на его территории средств в виде налоговых и неналоговых доходов, в том числе предоставляемых из бюджетов вышестоящих уровней.

Для характеристики уровня бюджетного потенциала и проведения ранжирования регионов на основе соответствующих коэффициентов, предложен алгоритм его расчета, который можно свести к следующему (рисунок 1).



Рисунок 1 – Алгоритм расчета бюджетного потенциала региона

Согласно представленному выше алгоритму произведен расчет бюджетного потенциала по областям Республики Беларусь и г. Минску за 2013- 2014 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Бюджетный потенциал областей Беларуси и г. Минска за 2013-2014 гг.

Области и г. Минск	Уровень бюджетной автономии, %	Соотношение объема финансовой помощи из государственного бюджета и собственных доходов, %	Бюджетная результативность, млн. руб.	Бюджетная обеспеченность, млн. руб.	Величина удельных налоговых поступлений, млн. руб.
г. Минск	88,7	1,3	16 616,3	16 071,4	14 740,5
Минская область	43,5	121,5	7 162,6	6 813,0	3 112,9
Гомельская область	36,4	168,3	9 406,3	9 228,4	3 420,6
Брестская область	33,4	191,9	7 422,5	7 286,0	2 482,6
Витебская область	36,1	171,6	8 092,9	7 921,3	2 918,5
Гродненская область	27,9	247,4	7 256,3	7 085,4	2 023,9
Могилевская область	33,3	194,5	9 046,6	8 849,5	3 013,9

Представленный алгоритм позволяет определять общий уровень бюджетного потенциала конкретного региона. По результатам расчетов всех указанных показателей следует закрепить законодательно три уровня бюджетного потенциала регионов: высокий (71-100 %), средний (41-71 %) и низкий (1-40 %).

Из таблицы 1 видно, что наибольший бюджетный потенциал в Республике Беларусь имеют г. Минск, Гомельская и Минская области. Так, соотношение объема финансовой помощи из государственного бюджета и собственных доходов в г. Минске – 1,3 %, Гомельской области – 168,3 %, Минской области – 121,5 %.

Расчет бюджетного потенциала, в свою очередь, позволит наиболее полно оценивать финансовые возможности регионов Республики Беларусь и проводить взвешенную бюджетную политику в среднесрочной перспективе и формировать реальные местные бюджеты. А поэтому региональным властям необходимо проработать пути повышения наполняемости бюджетов регионов. На наш взгляд, следует объединить усилия не только государства, но и частного бизнеса, что позволит увеличивать бюджетный потенциал административно-территориальных единиц.

Последовательное применение показателя бюджетного потенциала при разработке среднесрочного финансового плана, проектов бюджетов в рамках скользящего трех-летнего планирования позволит наиболее полно и обоснованно отразить движение финансовых потоков административно-территориальных единиц Республики Беларусь, соответствующее потребностям социально-экономического развития. Таким образом, для роста бюджетного потенциала региона следует:

- улучшить социально-экономические показатели развития регионов;
- финансовое и бюджетное планирование на среднесрочный период;
- функциональное взаимодействие финансовых и налоговых органов в бюджетном процессе;
- эффективное использование государственной собственности как источника собственных бюджетных доходов.

Список используемой литературы

1 Головачев, А.С. Повышение конкурентоспособности региона – главная задача государственных и местных органов исполнительной власти/ А.С. Головачев // Проблемы управления – 2009.–№4 (33).– С. 119-125.

Т. А. ИЛЬЧЕНКО

(г. Чернигов, Учебно-научный институт экономики при Черниговском национальном технологическом университете)

Науч. рук. **О. В. Абакуменко,**

канд экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Одной из определяющих характеристик современной мировой экономики является глобализация, которая ставит перед правительствами многих стран проблемные вопросы поиска новых форм и методов адаптации национальной экономики.

Возможности и конкретные пути перехода национальной экономики к инновационной модели развития зависят от имеющегося в стране инновационного потенциала, в частности: сети научных организаций, насыщенности экономики научными кадрами и уровня образованности рабочей силы, объемов финансирования научной и научно-технической деятельности, уровня инновационной активности промышленных

предприятий и динамики производства инновационной продукции, наличии платежеспособного спроса на инновационную продукцию [1].

Инновационная активность отечественных промышленных предприятий является низкой и демонстрирует устойчивую тенденцию дальнейшего снижения.

В Украине в течение 2012-2014 гг. доля предприятий, которые занимались инновационной деятельностью, составляла 14,6 %, в т.ч. осуществляли технологические инновации – 9,5 % (5,2 % – продуктовые и 7,2 % – процессовые), нетехнологические – 8,6 % (4,7 % – организационные и 6,4 % – маркетинговые) [2].

Наиболее активными во внедрении инноваций были предприятия перерабатывающей промышленности (20,3 %), по поставке электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха (18,6 %), а также информации и телекоммуникаций (16,3 %).

Сдерживание инновационной деятельности промышленных предприятий Украины объясняется, прежде всего, ограниченностью источников ее финансирования. В 2014 г. расходы на инновации в основном осуществлялись за счет собственных средств (более 90 % общего объема финансирования), кредитов (3,6 %) и бюджетных средств (2,6 %). Важнейшими партнерами всех инновационных предприятий по сотрудничеству остаются поставщики оборудования, материалов, компонентов или программного обеспечения, а также клиенты или потребители (9 %). Доля предприятий, которые сотрудничали с научными организациями (консультантами, коммерческими лабораториями, университетами и другими высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими институтами), составила более 10 %.

В течение 2012-2014 гг. с украинскими предприятиями сотрудничали предприятия из стран Европы – 5,7 %, Китая и Индии – 1,3 %, США – 1,2 %. В других странах расположены 3 % предприятий-партнеров по вопросам инновационной деятельности.

Сдерживание инновационной деятельности предприятий Украины можно объяснить следующими факторами: несовершенным законодательством в патентно-лицензионной сфере, ограниченными возможностями финансирования инновационных проектов, отсутствием действенных стимулов к инновационной деятельности, недостаточным обеспечением инженерно-техническими и рабочими кадрами, отсутствием поддержки со стороны государства малого и среднего бизнеса.

Переход экономики Украины на инновационный уровень требует стимулирования инновационных процессов, ускорение продвижения новшеств во всех ее секторах. Украинская наука требует развитой инфраструктуры для разработки и коммерциализации научных идей прикладного значения. Создание соответствующей инфраструктуры требует таких действий:

- улучшения инвестиционного климата;
- содействия экспорту высокотехнологичной продукции;
- уменьшение налогового давления для инновационных компаний, особенно на начальной стадии развития;
- создание зон инновационного предпринимательства;
- развитие международных научно-технических связей через общую генерацию, обмен и использование новых знаний и технологий [3].

Итак, подводя итоги, необходимо отметить, что реализация приведенных предложений будет способствовать формированию в Украине национальной инновационной системы и внедрению эффективных механизмов стимулирования инновационной деятельности и инновационной культуры общества.

Список используемой литературы

1 Инновационный потенциал Украины: состояние, тенденции и проблемы развития [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.uceps.org> (дата обращения: 12.01.2016).

2 Обследование инновационной деятельности в экономике Украины [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://ukrstat.org> (дата обращения: 12.01.2016).

3 Проблемы развития инноваций в Украине [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.experts.in.ua> (дата обращения: 12.01.2016).

С. В. КАРПЕНКО, О. И. АБРАМЧИК

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации)

Науч. рук. **С. В. Карпенко,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЁТНОСТИ В ФОРМАТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Основной тенденцией последних нескольких лет в развитии бухгалтерского учета и форм финансовой отчетности в Республике Беларусь стал переход от белорусских стандартов к международным. Применение МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) является необходимым условием выхода предприятий на международные финансовые рынки и их интеграции в мировую экономику. Как и бухгалтерский учет, МСФО – сложная система стандартов, поэтому для их внедрения целесообразно заказывать услуги специалистам по бухгалтерскому обслуживанию и аудиту [1].

Организации, которые перешли на МСФО, как правило, используют различное программное обеспечение (ПО). Оно позволяет: освободить большой объем времени, который раньше уходил на подготовку к сдаче отчетности; формировать отчетность в несколько раз быстрее (автоматизация учетных процессов, задействованных в подготовке отчетности, позволяет ускорить работу в 2-4 раза); не расширять штат сотрудников, отвечающих за ведение учета; при необходимости предоставить отчетность зарубежным головным компаниям, модуль МСФО обеспечит корректные и оперативные данные. Подготовка отчетности включает ручную работу. При их обнаружении ошибок не нужно искать ячейки с неправильными данными – данные, исправленные в РСБУ, оперативно корректируются в МСФО.

На белорусском рынке ПО представлен достаточно большой выбор программных продуктов, которые позволяют вести учет и формировать отчетность в формате МСФО. Анализ рынка бухгалтерских программ показывает, что наибольший удельный вес имеют программы семейства 1С, в которых реализована данная возможность. Поэтому выполним анализ трех программ: «1С:ERP Управление предприятием 2.0», «1С: Управление производственным предприятием 8.», подсистема «Контур. Отчетность по МСФО», включенная в программу «1С: Консолидация».

«1С:ERP Управление предприятием 2.0» – новый программный продукт, появившийся на рынке осенью 2015 г. Это инновационное решение для построения комплексных информационных систем управления деятельностью многопрофильных предприятий, в т. ч. с технически сложным многопередельным производством, с учетом лучших мировых и отечественных практик автоматизации крупного и среднего бизнеса [2]. Его основные возможности: настройка плана счетов финансового учета; правила отражения проводок в учете; состав шаблонов проводок определяется учетной политикой и настраивается в системе; источником уточнения счетов в проводках служат группы финансового учета: расчетов, номенклатуры, денежных средств, доходов и расходов; отражение проводок происходит в режиме отложенного проведения с возможностью использования механизма регламентных заданий; генератор отчетов для подготовки форм отчетности МСФО, включая заранее настроенные комплекты отчетных форм

с иерархической структурой показателей; поставляемая методическая модель шаблонов проводок и отчетности или возможность настройки подсистемы на принятый в компании управленческий план счетов.

Учет по международным стандартам в этой программе предусматривает комбинацию следующих подходов: трансляция операций из подсистемы бухгалтерского учета (РСБУ) в формат МСФО по гибким, настраиваемым правилам переноса учетных записей (проводок); возможность ведения международного учета по шаблонам проводок по данным оперативного учета без использования трансляции из регламентированного стандарта бухгалтерского учета (РСБУ) и привязки к срокам закрытия периодов по регламентированному учету; ведение параллельного учета по белорусским и международным стандартам для максимального соблюдения требований МСФО по тем участкам учета, где различия между белорусскими нормативами и требованиями МСФО существенны; трансформация отчетности по РСБУ в МСФО. Каждый из методов формирования отчетности в формате МСФО – трансляция операций, параллельный метод, трансформация отчетности, – имеет преимущества и недостатки. Оптимальным является сочетание трех перечисленных методов.

«1С: Управление производственным предприятием 8» также обеспечивает ведение финансового учета и подготовку индивидуальной и консолидированной финансовой отчетности в соответствии МСФО. Финансовый учет может вестись для отчетности перед инвесторами, партнерами по бизнесу, финансовыми институтами – потенциальными инвесторами, для менеджмента самого предприятия. Разработан отдельный план счетов со структурой, ориентированной на учет по МСФО. При трансляции проводок можно задать правила отражения данных бухгалтерского учета в другой валюте. Программа минимизирует трудоемкость ведения учета, сопоставляет данные, облегчает выверку данных перед подготовкой отчетности по МСФО.

Подсистема «Контур. Отчетность по МСФО», включенная в программу «1С: Консолидация». Это АС подготовки финансовой отчетности по международным стандартам методом трансформации из данных национальной бухгалтерской отчетности. Система ориентирована на руководителей, главных бухгалтеров и сотрудников отделов подготовки отчетности, использует технологии хранилищ данных и легко интегрируется с ПО организации. В хранилище можно собрать данные для составления отчетов по МСФО из любых АС. Программа применяется в корпорациях. Преимущества системы: настройка на индивидуальную учетную политику организации по МСФО, одновременная работа с несколькими моделями трансформации, мобильная адаптация к новым правилам подготовки отчетности. Специалисты, ответственные за подготовку отчетов, в результате использования системы получают [5]:

- за счет автоматизации расчетов освобождение от рутинных работ (по сравнению с подготовкой отчетности в Excel-таблицах), минимизацию ошибок, прозрачность составления отчетности, упрощение ее выверки;
- за счет хранения в единой базе данных информации об исходных данных и выполненных расчетах в разрезе отчетных дат – доступность, как для просмотра, так и для использования в расчетах всей информации за прошлые отчетные периоды (сумм корректирующих проводок, остатков статей баланса МСФО и прочих отчетов, аналитических данных по сделкам);
- за счет использования хранилища, базирующегося на промышленной СУБД, — надежность хранения информации в противовес актуальной для локальных Excel-файлов проблемы высокой вероятности потери данных.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Совета по МСФО [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: www.iasb.org. (дата обращения: 15.12. 2015).

Д. В. КУЗЬМИНА

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Актуальность данной темы состоит в том, что формирование чёткого механизма денежно-кредитного регулирования является одним из необходимых условий устойчивого равновесного развития народного хозяйства в рамках смешанной экономики. Поэтому выбору оптимального варианта денежно-кредитной политики уделяется большое внимание.

Под денежно-кредитной политикой понимают совокупность мероприятий, принимаемых Национальным банком в денежно-кредитной сфере с целью регулирования экономики. Основные конечные цели денежно-кредитной политики: устойчивые темпы роста национального производства, стабильные цены, высокий уровень занятости населения, равновесие платёжного баланса. Из их совокупности можно выделить приоритетную цель денежно-кредитной политики – стабилизацию общего уровня цен. Промежуточные целевые ориентиры – определённая денежная масса, ставка процента, обменный курс национальной валюты.

Инструментами денежно-кредитной политики при прямом регулировании являются лимиты кредитования; прямое регулирование ставки процента и др. При косвенном регулировании используются: изменение нормы обязательных резервов, изменение учётной ставки, операции на открытом рынке (инструмент предполагает куплю-продажу Национальным банком ценных государственных бумаг, чаще всего это бывают краткосрочные государственные облигации) [1].

11 марта 2015 года Президиум Совета Министров Республики Беларусь рассмотрел Концепцию Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. Её разработка велась в соответствии с законом о государственном прогнозировании. Предполагаемая концепция программы базируется на Национальной стратегии устойчивого развития страны до 2030 г. По основным положениям данной программы основной целью денежно-кредитной политики будет являться снижение инфляции до 5 % по итогам 2020 года как важнейшего условия для устойчивого сбалансированного развития страны. Постепенное снижение уровня инфляции станет ключевым фактором обеспечения потребности экономики в доступных по стоимости кредитных ресурсах. Процентные ставки в экономике будут поддерживаться на положительном в реальном выражении уровне, обеспечивающем сохранность сбережений в национальной валюте. На конец 2020 года реальное значение ставки рефинансирования должно находиться на уровне 2-3 % годовых [2].

Указом Главы государства Республики Беларусь от 18.12.2015 г. № 505 утверждены Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2016 год, в соответствии с которыми главной целью такой политики станет снижение инфляции до 12 %. Предусматривается, что достижение указанного параметра будет обеспечиваться путем контроля над денежным предложением. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 16–20 %. Также в 2016 году будет реализовываться гибкая курсовая политика, согласно которой динамика обменного курса будет обеспечиваться на основе спроса и предложения на валютном рынке. К числу основных задач на следующий календарный год Указом отнесены сохранение

и наращивание золотовалютных резервов страны. В частности, к 1 января 2017 года планируется увеличить золотовалютные резервы на 0,3 млрд. долл. США.

В документе отмечается, что в 2016 году Национальным банком будет продолжена работа, направленная на обеспечение устойчивости и эффективности банковского сектора, углубление взаимодействия банковского сектора с реальным сектором экономики, снижение долларизации экономики, формирование условий для дальнейшего развития и внедрения новых банковских технологий, повышения стандартов и качества банковских услуг. В 2016 году внимание будет уделено вопросам, связанным с гармонизацией законодательств государств-участников Евразийского экономического союза в финансовой и валютной сферах. Сотрудничество в названных сферах будет продолжено с Россией в рамках СНГ, государствами СНГ, международными финансовыми институтами. Под эгидой Министерства иностранных дел Республики Беларусь продолжится согласование со странами-членами Всемирной торговой организации условий доступа на рынок финансовых и банковских услуг Беларуси, а также обсуждение системных вопросов в процессе вступления Республики Беларусь в ВТО. Результатом реализации денежно-кредитной политики в 2016 году станет замедление инфляционных процессов, обеспечение макроэкономической и финансовой устойчивости [3].

4 ноября 2015 года Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 450 «О проведении деноминации официальной денежной единицы Республики Беларусь». Датой деноминации назначено 1.07.2016 года. Это будет самое крупное за всю историю Республики изменение номинала денежной единицы. Его планируется снизить в 10 000 раз. Деноминации периодически происходят во многих государствах. Предполагается, что это указывает на окончание процесса гиперинфляции в экономике, возвращает доверие к национальной валюте и свидетельствует о начале нового этапа стабильного развития. За общее правило принято проведение деноминации при стабильном состоянии основных макроэкономических показателей в стране. Это касается, в первую очередь, уровня инфляции, цен на основные продукты и услуги, валютных курсов [4].

Список используемой литературы

- 1 Макроэкономика : учеб.-метод. ком-с для студ. эконом. спец-й / В. Д. Бычинская, Е. И. Платоненко, Е. Н. Гриц; под ред. В. Д. Бычинской. – Барановичи: РИО БарГУ, 2009. – 412 с.
- 2 Проект Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2015-2020 годы [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://belsp.com> (дата обращения: 12.12.2015).
- 3 Денежно-кредитная политика Республики Беларусь на 2016 год: Президент утвердил основные направления [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 24.12.2015).
- 4 Деноминация в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 20.11.2015).

О. С. ЛИС

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Анализ практики деятельности белорусских банков показал, что единая методика для оценки кредитоспособности кредитополучателей-физических лиц в Республике Беларусь отсутствует, и каждый банк самостоятельно определяет показатели при оценке кредитоспособности клиента.

Выделяют две основные методики анализа кредитоспособности индивидуального кредитополучателя, предполагающие расчет коэффициента кредитоспособности, значение которого определяет максимально возможную сумму кредита.

Согласно первой методике при обращении физического лица в банк работник службы кредитования на основании документов клиента (заявление на получение кредита и справка о доходах и удержаниях) определяет среднемесячную сумму доходов и расходов кредитополучателя. Возможность ежемесячного погашения запрашиваемой суммы кредита (основного долга и процентов) оценивается отношением ежемесячной суммы платежей по кредиту к среднемесячной сумме чистых доходов клиента. Полученное значение коэффициента кредитоспособности не должно превышать 0,5. (данная методика применяется в ОАО «АСБ Беларусбанк»). После расчета коэффициента определяется максимально возможный размер кредита [1].

По второй методике коэффициент кредитоспособности рассчитывается исходя из уровня чистого дохода клиента, размера ежемесячного платежа по кредиту и размера бюджета прожиточного минимума на каждого члена семьи. Полученное значение коэффициента кредитоспособности, в отличие от первой методики, не должно превышать 1. На основе коэффициента определяются сумма кредита и срок кредитования.

Несмотря на различные подходы к оценке кредитоспособности, рассмотренные методики белорусских банков основаны на единых принципах и имеют схожие недостатки, в частности:

– при определении максимальной суммы кредита не учитываются разовые расходы кредитополучателя. Например, при выдаче кредита на приобретение жилья не принимаются в расчет затраты по проведению основных ремонтных работ при заселении в новую квартиру (10-15 % от размера ежемесячного платежа по кредиту); при предоставлении кредита на оказание медицинских услуг – послеоперационные расходы клиента (5-10 % от суммы платежа по кредиту) и т. д.

– Кроме того, не учитывается сумма комиссионного вознаграждения, уплачиваемого банку за оформление и сопровождение кредита;

При оценке кредитоспособности при краткосрочном кредитовании, возможно позаимствовать опыт Сбербанка России, где платежеспособность заемщика (Р) определяется следующим образом (формула 1):

$$P = Дч \times K \times T, \quad (1)$$

где Дч – среднемесячный чистый доход за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей (подходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности по другим кредитам и др.).

K= 0,3 при Дч в эквиваленте до 500 долл. США; K= 0,4 при Дч в эквиваленте от 501 до 1 тыс. долл. США; K= 0,5 при Дч в эквиваленте от 1 001 до 2 тыс. долл. США; K= 0,6 при Дч в эквиваленте свыше 2 тыс. долл. США;

T – срок кредитования, мес.

Доход в долларовом эквиваленте определяется следующим образом (формула 2):

$$Дч = \frac{\text{Доход в рублях}}{\text{Курс доллара, установленный ЦБ РФ на момент обращения заявителя в банк}}. \quad (2)$$

Величина (Дч) может быть скорректирована в сторону уменьшения (с соответствующими пояснениями в заключении кредитного инспектора). Максимальный размер предоставляемого кредита (S) рассчитывается в два этапа. Определяется

максимальный размер кредита на основе платежеспособности клиента следующим образом (формула 3):

$$S = \frac{P}{1 + \text{годовая процентная ставка} * \text{срок кредитования}} \quad (3)$$

Однако, в любом случае, на величину и динамику ставки процента влияют как общие макроэкономические факторы, так и факторы частные, зависящие от самих участников кредитного процесса.

Таким образом, следует сделать вывод о необходимости более тщательного анализа кредитоспособности, контроля над качеством выдаваемых кредитов, эффективной системы мониторинга заемщиков, применения новых механизмов урегулирования проблемной задолженности.

В практике российских и зарубежных банков применяются различные подходы к определению кредитного риска физических лиц, начиная с субъективных оценок кредитными экспертами коммерческих банков и заканчивая автоматизированными системами оценки риска. Большинство зарубежных банков в своей практике используют два основных метода оценки кредитоспособности физических лиц, к ним относятся: экспертные системы оценки кредитоспособности заемщиков, балльные системы оценки кредитоспособности клиентов. Тщательное изучение и применение на практике данных методов оценки клиентов банка – кредитополучателей (физических лиц) значительно снизит кредитные риски и расширит диапазон методической базы.

Список используемой литературы

1 Беларусбанк. Экономическое обозрение Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belarusbank.by> (дата обращения: 05.02.2016).

Д. В. МАКСИМЧИК, Ж. Л. ДЫДЫШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В последние годы центральной проблемой белорусской экономики является острая нехватка инвестиционных ресурсов. Наша страна находится на пути своего нового экономического курса и в его основу положена модель социально-ориентированной рыночной экономики, позволяющей сочетать свободную частную инициативу, конкуренцию с активной ролью государства, эффективность с высоким уровнем социальной защиты населения. А всё это невозможно без активного привлечения иностранных инвесторов на белорусский рынок.

Инвестиции – это размещение капитала с целью получения прибыли. Важнейшим подходом при принятии любого инвестиционного решения является оценка инвестиционной привлекательности территории. Степень инвестиционной привлекательности определяет состояние инвестиционного климата страны. Инвестиционный климат – совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска. Республика Беларусь предлагает инвесторам благоприятные условия для осуществления инвестиционной деятельности: выгодное экономико-географическое и геополитическое положение в центре Европы; участие в таможенном союзе; ЕЭП;

ОДКБ; СНГ; развитая сеть транспортных коммуникаций и логистическая инфраструктура; политическая, социальная и экономическая стабильность; стабильная внутриполитическая обстановка; отсутствие конфликтов межнационального и религиозного характера; благоприятные экологические условия; развитая экспортно-ориентированная промышленность; международное признание условий ведения бизнеса; уникальные приватизационные возможности; прогрессивное законодательство, в том числе инвестиционное. Современная Беларусь – государство с динамично развивающейся экономикой, низким уровнем безработицы, благоприятным инвестиционным и налоговым климатом, хорошей инфраструктурой, целым рядом преференций, выгодно отличающих страну от иных иностранных партнеров [1, с. 9]. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь регулируется Законом «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г. № 53-З. Настоящий Закон устанавливает правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь и направлен на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь, обеспечение гарантий, прав и законных интересов инвесторов, а также их равной защиты.[2]

Законодательством страны предусмотрен ряд преференциальных режимов для инвесторов. Так, резиденты СЭЗ освобождаются от следующих видов налогов:

- налога на прибыль в течение 5 лет, после истечения 5 лет налог на прибыль – по ставке, уменьшенной на 50 % от общеустановленной ставки;
- налога на недвижимость по всем капитальным строениям, расположенным на территории СЭЗ;
- государственной пошлины за выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь;
- налога на земельные участки, предоставленные резидентам СЭЗ, зарегистрированным с 1 января 2012 года, на период проектирования и строительства объектов недвижимости, но не более пяти лет с даты указанной регистрации.

Следует отметить, что резиденты Парка высоких технологий (ПВТ) освобождаются от налога на прибыль; НДС; оффшорного сбора с дивидендов; налога на недвижимость по зданиям, расположенным на территории ПВТ; земельного налога на период строительства, но не более чем на три года; таможенных платежей.

При этом резиденты Индустриального парка освобождаются от:

- налога на прибыль, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства в течение 10 лет;
- налога на недвижимость по зданиям и сооружениям, расположенным на территории Парка в течение 10 лет;
- налога на земельные участки в границах Парка в течение 10 лет. В последующие 10 лет резиденты Парка уплачивают налог на прибыль, земельный налог, налог на недвижимость по ставкам, уменьшенным на 50% ;
- налога на прибыль по дивидендам в течение 5 лет с даты объявления прибыли.

Коммерческие организации, находящиеся на территории средних, малых городских поселений, сельской местности и осуществляющие на них деятельность в течение 7 лет освобождаются от налога на прибыль, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства и налога на недвижимость со стоимости капитальных строений (зданий, сооружений) [3].

В стране работают 5 тысяч коммерческих организаций с иностранным капиталом из более чем 70 стран мира и их число постоянно растет. Порядка 60 организаций являются филиалами транснациональных корпораций. Созданы совместные предприятия с немецким концерном «МАН» (выпуск грузовых автомобилей), компанией «Карл Цейсс» (производство оптики), а также иностранные предприятия – «Кока-кола Бевриджис Белоруссия», «Рестораны Макдоналдс», «Уномедикал» (производство

медицинских изделий), «Чесс-Бел» (переработка нефтепродуктов), «Фрезениус» (медицинское оборудование), «Ханекен» (производство слабоалкогольных и безалкогольных напитков) и др. В Беларусь инвестируют такие известные российские компании, как: ОАО «Лукойл» НТК, «Славнефть», «Итера-групп», ОАО «Газпром» и Газпромбанк, СООО «МТС» и др. [4].

Инвестиции в основной капитал являются одним из определяющих условий устойчивого социально-экономического развития государства.

В Беларуси придаётся большое значение развитию и привлечению инвестиций (в том числе и иностранных) в экономику страны. Разработана одна из самых передовых в СНГ нормативных баз по гарантиям прав и защите интересов инвесторов. В Беларуси успешно функционирует значительное количество иностранных и национальных компаний, являющихся лидерами в СНГ и Европе.

Инвестиционную привлекательность Беларуси определяют благоприятные налоговые и торговые режимы, взаимное доверие страны и бизнеса, частно-государственное партнерство, определенность в экономической политике. Белорусское государство, учитывая острую конкуренцию за инвестора на мировом рынке, предпринимает беспрецедентные меры в предоставленном направлении.

Усилия Правительства Республики Беларусь направлены на привлечение иностранных инвесторов и либерализацию условий для национальных инвесторов с целью создания новых производств, модернизации действующих предприятий для выпуска конкурентоспособной на международных рынках продукции, тем самым обеспечив для инвесторов получение дохода, а для республики улучшение уровня благосостояния ее граждан.

Список используемой литературы

1 Шмарловская, Г.А. Инвестиционный климат Республики Беларусь и стратегия привлечения иностранных инвестиций: пособие / Г.А. Шмарловская, Е.Н. Петрушкевич. – Минск: Дикта, Минсанта, 2012. – 159 с.

2 Об инвестициях: Закон Респуб. Беларусь, принят Платой представителей 26.06.13г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 24.12.2015).

3 Посольство Республики Беларусь в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://embassybel.ru> (дата обращения 21.12.2015).

4 Посольство Республики Беларусь в Федеративной Республике Бразилия [Электронный ресурс]. 2015. – URL: <http://brazil.mfa.gov.by> (дата обращения 21.12.2015).

В. В. МАСАЛЬСКАЯ, С. В. КАРПЕНКО

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации)

Науч. рук. **С. В. Карпенко,**

канд. экон. наук, доц.

ДИНАМИКА РЫНКА БАНКОВСКИХ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Банковская платежная карточка в Республике Беларусь является платежным инструментом, обеспечивающим доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь [1].

Основными факторами развития рынка карточек и увеличения доли безналичных платежей в стране являются: правовое поле со стороны регулятора деятельности банков на данном сегменте рынка; сеть программно-технической инфраструктуры,

обеспечивающей операций с карточками; формирование у потребителя привычки использования карточки в повседневной жизни.

На сегодняшний день 23 банка Республики Беларусь из 31 эмитируют банковские платежные карточки внутренних и международных платежных систем. В период с конца 2014 и за первые 9 месяцев 2015 года удельный вес безналичных операций в Республике Беларусь с использованием карточек по количеству операций увеличился на 8 % и составил 76 % [1].

По итогам 2013 г Беларусь заняла седьмое место среди стран Европы по доле безналичных операций с использованием карточек по количеству операций. По данному показателю наша страна обогнала страны-соседи [2].

По количеству POS-терминалов на 1 млн. жителей по итогам 2014г. Беларусь опережала такие страны как Чехия, Германия, Польша и Казахстан. За 9 месяцев 2015 г. количество POS-терминалов на 1 млн. жителей увеличилось на 1 102 единицы.

За 9 месяцев 2015 года на территории Республики Беларусь осуществлена 685 626 241 операция с использованием банковских платежных карточек в белорусских рублях на сумму 250 778 572,4 млн. руб. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек составил 76 %, а в суммарном выражении – 30,9 %. Общее количество операций в иностранной валюте за пределами Республики Беларусь за 9 месяцев 2015 года составило 13 921 919 операций на сумму 420 585,2 тыс. долл. США. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек по таким операциям составил 96,3 %, а в суммарном выражении – 85,5 %.

Развитие системы безналичных расчетов характеризуется расширением сети банкоматов, инфокиосков, платежных терминалов (таблица 1).

Таблица 1 – Инфраструктура обслуживания банковских платежных карточек

Дата	Объекты программно-технической инфраструктуры				
	количество организаций торговли (сервиса), оснащенных платежными терминалами	платежные терминалы в организациях торговли (сервиса)	платежные терминалы в пунктах выдачи наличных	банкоматы	инфокиоски
На 01.01.2012	25 747	40 729	7 555	3 317	3 191
На 01.01.2013	37 063	56 796	7 510	3 701	3 342
На 01.01.2014	49 539	73 627	7 448	4 088	3 586
На 01.01.2015	64 764	91 784	7 646	4 362	3 670
На 01.01.2016	79 107	111 724	7 505	4 414	3 519

Примечание: источник [3].

Их количество постоянно увеличивается, что дает держателям пластиковых карточек возможность использовать средства, находящиеся на балансе карт-счета круглосуточно, не посещая отделения банка. По данным Национального Банка Республики Беларусь, за 2014 год сеть банкоматов в стране расширилась на 10,46 %, инфокиосков – на 7,3 %, а количество платежных терминалов – на 29,63 %. Темпы 2015 года ниже тех показателей, которые мы получили в 2014 году. Об этом свидетельствуют данные таблиц 1 и 2. Существенный рост количества карточек за последние пять лет обусловлен прежде всего их выдачей физическим лицам в рамках реализации зарплатных проектов, а также проведением банками своей депозитной политики, ориентированной на конъюнктуру депозитного рынка, диверсифицированность клиентской базы, установление долгосрочных отношений с клиентами.

Таблица 2 – Количество банковских платежных карточек

Дата	БелКарт (тыс.ед.)	БелКарт/ Maestro (тыс.ед.)	VISA (тыс. ед.)	MasterCard (тыс.ед.)	Другие (тыс. ед.)	Всего (тыс.ед.)
На 01.01.2012	4 381,7	0	3 741,9	1 739,8	0	9 863,4
На 01.01.2013	4 909,0	0	3 881,3	1 639,1	0	10 429,4
На 01.01.2014	5 278,9	0	4 492,1	2 034,0	0	11 805,0
На 01.01.2015	5 128,6	109,2	5 219,5	1 885,8	0	12 343,1
На 01.01.2016	5 119,8	210,7	5 199,9	1 814,6	0	12 345,0

Примечание: источник [3].

В целях обеспечения сохранности денежных средств на счетах клиентов, повышения уровня финансовой грамотности населения и предотвращения мошеннических операций с использованием банковских платежных карточек Национальным банком разработаны рекомендации по безопасному использованию банковских платежных карточек. EMV (Europay + MasterCard + VISA) – международный стандарт для операций по банковским картам с чипом. Этот стандарт разработан совместными усилиями компаниями Europay, MasterCard и Visa, чтобы повысить уровень безопасности финансовых операций. Основное отличие карты для пользователя – требование ввода ПИН-кода при проведении любого платежа через терминал (например, в магазинах, ресторанах). Карточки отличаются от карточек с магнитной полосой наличием встроенного микропроцессора – чипа и одновременно магнитной полосы. В рамках реализации мер по повышению безопасности операций с использованием карточек Правлением Национального банка принято постановление «О вопросах безопасного обращения банковских платежных карточек и функционирования программно-технической инфраструктуры» об обязательном выпуске банками в обращение карточек с микропроцессором стандарта EMV. Постановление предусматривало поэтапный переход на эмиссию карточек с микропроцессором в рамках международных платежных систем и национальной платежной системы с 1 июля 2015 г.

Список используемой литературы

- 1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 2 Чиповые карточки [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belinvestbank.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 3 Основные показатели развития рынка банковских платежных карточек в Республике Беларусь на 1.02. 2016 г. [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2016).

И. Ю. МИСЕВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Процентная политика является не только одним из важнейших и достаточно сложных инструментов регулирования банковской деятельности, но и рычагом воздействия

на механизм функционирования реального сектора экономики. Стратегическим принципом процентной политики Национального банка Республики Беларусь (НБ РБ) должно быть поддержание положительного значения базовой ставки рефинансирования. Практика показала, что реализация этого принципа является действенным методом усиления склонности к сбережениям населения и субъектов реального сектора экономики и воздействия на предпочтение делать эти сбережения в белорусских рублях, а не в иностранной валюте. Это является реальным шагом к тому, чтобы остановить «бегство» от белорусского рубля, превратить его в средство накопления и сдержать рост инфляции в той части, которая зависит от параметров роста рублевой составляющей совокупной денежной массы. Поддержание положительных процентных ставок – важный антиинфляционный и антидевальвационный инструмент денежно-кредитной политики, применение которого обеспечивает необходимые предпосылки макроэкономической стабилизации [1]. Официальная учетная ставка центрального банка влияет, во-первых, на общий объем кредитов в банковской системе, а ее увеличение уменьшает объем кредитования реального сектора. Во-вторых, уровень ставки рефинансирования является ориентиром для других процентных ставок денежного рынка. Изменение официальной учетной ставки центрального банка не только непосредственно зависит от инфляции, но и влияет на нее и, соответственно, на экономическую активность реального сектора экономики. Влияние ставки рефинансирования не носит краткосрочный характер, несмотря на активную реакцию рынка в первые дни после изменения уровня ставки. Однако влияние ставки рефинансирования проявляется в долгосрочном периоде посредством оказания воздействия на стоимость кредита, механизм спроса и предложения, а, следовательно, на деятельность и финансовое состояние отдельно взятых предприятий и экономической системы страны в целом. Динамика ставки рефинансирования в Республике Беларусь за 2011-2015 гг. представлена на рисунке 1.

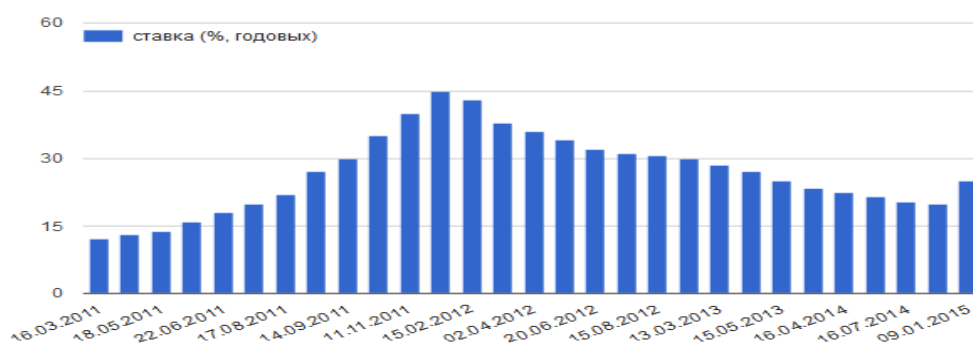


Рисунок 1 – Динамика ставки рефинансирования НБ РБ 2011-2015 годы [2]

Своего пика за последнюю пятилетку ставка рефинансирования достигла к концу кризисного 2011 года. 12 декабря 2011 года решением НБ РБ индикативный показатель вырос до 45 % годовых. После чего, на протяжении последних трех лет, финансовые власти страны прилагали усилия для снижения ставки рефинансирования до более-менее приемлемого уровня. На рисунке 1 видно, что, начиная с 2012 года, происходит постепенное снижение ставки рефинансирования, что свидетельствует об улучшении состояния денежно-кредитной сферы и применения НБ РБ политики более дешевых денег. Однако на фоне кризисных явлений во внешней торговле и тенденций международных отношений в 2015 году наблюдается рост ставки рефинансирования на 5 процентных пунктов. Следствием является удорожание кредитов, повышение ставок на депозитном рынке, что является попыткой сдержать инфляционные процессы. Регулятор в области процентной политики сохранил направленность на формирование в экономике уровня процентных ставок, обеспечивающих финансовую

и макроэкономическую стабильность, замедление инфляции. На рисунке 2 видна разница между значениями ставки рефинансирования в других странах.

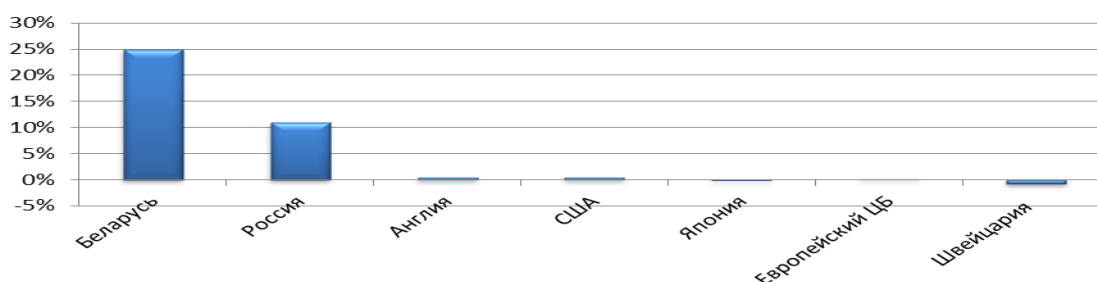


Рисунок 2 – Значение ставки рефинансирования в разных странах (текущая процентная ставка) [2]

В данный момент ставка рефинансирования в Республике Беларусь остается одной из самых высоких в мире – 25 % годовых по состоянию на 01.01.2016г. Если сравнить Республику Беларусь с другими развитыми странами, то можно увидеть, что самая низкая учетная ставка в мире установлена Банком Японии и равна –0,1 % годовых (Центральный банк Японии ввел отрицательную процентную ставку для смягчения денежной политики, нацеленной на достижение регулируемого повышения темпов роста инфляции до 2 % в год). Более высокий показатель у Федеральной резервной системы США и у Банка Англии – 0,5 % годовых. В России в соответствии с решением Совета директоров банка России с 01.01.2016г. значение ставки рефинансирования Банка России приравнивается к значению ключевой ставки Банка России, определенному на соответствующую дату – 11 % годовых.

Реальный сектор экономики заинтересован в том, чтобы ставка рефинансирования имела тенденцию к снижению. Это будет способствовать не только удешевлению кредитов, но и давать толчок к накоплению оборотного капитала субъектами хозяйствования с целью развития своего производства. Низкие процентные ставки заставляют банки искать новые сферы приложения своего капитала, что способствует диверсификации банковских операций и, соответственно, развитию банковской системы в целом.

Список используемой литературы

- 1 Тарасов, В. Влияние процентной политики на реальный сектор экономики / В. Тарасов // Банкаўскі веснік. – кастр. 2003. – С. 23-28.
- 2 Динамика средней ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 04.02.2016).

Д. Ю. ПАРХОМОВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА

Кредитование является самым прибыльным направлением банковской деятельности и самым рискованным. Каждая кредитная сделка банка и заемщика сопровождается определенной долей риска, связанного с вероятностью невозврата ссуженной стоимости, неуплаты процентов, нарушения сроков погашения кредита и других условий кредитного договора.

Ключ к построению эффективной банковской системы управления кредитным риском лежит в правильной оценке и контроле индивидуальных отношений с заемщиком, а также в осторожном и осмотрительном подходе к управлению кредитным портфелем.

Проблема определения кредитоспособности кредитополучателя актуальна с момента возникновения банков. В разные периоды развития и в разных странах к данной проблеме подходили по-разному. Но сущность ее всегда оставалась одна. Для любого кредитора всегда самым актуальным был вопрос: «Как правильно оценить кредитополучателя, чтобы минимизировать кредитный риск?».

Факторами кредитного риска заемщика является его репутация, включая уровень менеджмента, эффективность деятельности, отраслевая принадлежность, профессионализм банковских работников в оценке кредитоспособности заемщика, достаточность капитала, степень ликвидности баланса и т.д. Риски заемщика могут быть спровоцированы самой кредитной организацией из-за неправильного выбора вида ссуды и условий кредитования [1].

Одним из самых важных этапов в организации процесса кредитования является оценка кредитоспособности и платежеспособности клиента. От правильной оценки часто зависит жизнеспособность банка. Неправильная оценка может привести к невозврату кредита, что, в свою очередь, способно нарушить ликвидность банка и, в конечном счете, привести к банкротству кредитной организации. Поэтому банки придают огромное значение разработке современной методологической базы оценки кредитоспособности, тестированию кредитных работников, а также совершенствованию системы контроля и оценки кредитных рисков [2, с. 245]. Поскольку между каждой парой контрагентов составляются собственные отношения, которые не повторяются и не могут быть вымерены точно, то процесс оценивания кредитного риска довольно сложно поддается формализации. Кредитный риск имеет определенные особенности, которые должен принимать во внимание менеджмент банка в процессе управления.

Во-первых, оценка кредитного риска содержит больше субъективизма сравнительно с другими финансовыми рисками, в частности ценовыми. Ведь риск изменения валютного курса или процентной ставки оценивается всеми участниками рынка, а не одним банком. Это разрешает в процессе анализа этих рисков полагаться не только на собственную мысль, но и учитывать сигналы из рынка. Относительно кредитного риска такой возможности нет, поэтому кредитный риск имеет индивидуальный характер, связанный с каждым конкретным заемщиком. Кроме того, элемент субъективизма содержит и оценка финансового состояния и моральных качеств заемщика, который осуществляется кредитором. Оценка уровня кредитного риска одного и того самого заемщика может отличаться от банка до банка.

Вторая особенность вытекает с предыдущей и состоит в том, что для анализа кредитного риска не могут быть применены методы статистики или теории вероятности, широко используемые для оценки других рисков. Как известно, эти методы направлены на выявление статистических закономерностей, под которыми понимают повторяемость, последовательность и порядок в массовых процессах. Но кредитный риск, вследствие преобладания индивидуальной составляющей, плохо описывается понятием статистической совокупности, поэтому в процессе оценивания кредитного риска преимущество следует отдавать не статистическим приемам, а индивидуальной работе с заемщиком. Об этом свидетельствует и опыт зарубежных банкиров, которые для определения кредитного риска широко пользуются такими приемами, как индивидуальные беседы с потенциальным заемщиком, посещение предприятия, фундаментальный анализ общего состояния области, в которой работает заемщик.

В-третьих, кредитные риски той или другой мерой сопровождают все активные (а не только кредитные) операции банка, поэтому потребность в оценке кредитного риска

возникает у банка постоянно. Собственно кредитные операции сопровождаются не только кредитным, а и другими рисками: процентным – за предоставление кредита под плавающую ставку, инфляционным – за выдачи долгосрочного кредита под фиксированную ставку, валютным – за предоставление ссуды в иностранной валюте и др. Итак, в процессе управления следует четко отличать кредитный риск, связанный с невозвращением основной суммы долга и процентов, от других видов риска, так как к ним применяются разные методы управления.

Итак, с теоретической точки зрения для оценки каждого отдельного кредитного риска должна быть применена специально созданная для этого методика, которая бы разрешала учесть все особенности конкретного заемщика. Конечно, на практике реализовать такой подход довольно сложно, и не всегда целесообразно. Кроме того, определенные характеристики заемщика, например его моральные качества или репутация, которые указывают на намерения относительно возвращения кредита, не могут быть вымеренные количественно. Поэтому в процессе анализа применяют определенные формализованные процедуры и методики, которые разрешают оценить основные параметры платежеспособности заемщика, абстрагируясь от второстепенных. Хотя иногда именно второстепенные с точки зрения кредитора факторы, на которые он своевременно не обратил внимания, становятся причиной повышения кредитного риска.

Таким образом, проблема снижения кредитного риска банка существенно зависит от совершенства применяемых банком методов его оценивания. Эти методы могут быть унифицированы лишь к определенной мере, ведь каждый банк имеет собственную клиентуру, свой сегмент рынка, отраслевую специфику, конкретные возможности. Избранные банком методики должны максимально учитывать эти особенности и воплощать дифференцированный подход к оценке кредитного риска, ведь показатели, за которыми оценивается деятельность одних заемщиков, могут быть совсем неприемлемыми для других. Тем не менее, минимальный уровень унификации методики оценивания кредитного риска необходим, ведь это помогает банкам разработать собственную систему поддержки управленческих решений исходя из предоставленных ссуд, и обеспечивает заданный уровень качества кредитного портфеля банка.

Список используемой литературы

- 1 Кредитный риск: сущность и причины [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения: 7.02.2016).
- 2 Кабушкин, С.Н. Управление банковским кредитным риском: учеб. пос. / С.Н. Кабушкин. – Москва – Минск: Новое знание, 2004. – 336 с.

К. В. ПОВЖИК

(г. Чернигов, Черниговский национальный технологический университет)

Науч. рук. **О. В. Абакуменко,**

д-р экон. наук, проф.

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ ИНВЕСТОРОВ В УКРАИНЕ

Важнейшим аспектом интенсивного экономического роста в Украине сегодня является развитие реального сектора и капитальные инвестиции. Уровень износа, согласно данным Государственного комитета статистики, достигает 95 % в отрасли транспорта и 60 % в промышленности [3]. Одним из источников капитального инвестирования и инновационной модели развития экономики является фондовый рынок.

За более чем 20 лет независимости рынок ценных бумаг не занял должного места на финансовом рынке Украины. Для страны характерна банкоцентричная модель, где

активы депозитных корпораций занимают более 80 % всех активов финансового рынка. Фондовый рынок функционирует, но не выполняет своей главной функции – обеспечения долгосрочных финансовых ресурсов в экономике. Подтверждением этого являются данные Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, согласно которых в 2015 г. было заключено сделок на сумму 290,7 млрд. грн., из них 253,3 млрд. грн. (87,1 %) – это операции с государственными облигациями, облигации предприятий – 13,6 млрд. грн. (4,7 %), акции – 5,8 млрд. грн. (2 %) [4]. Таким образом, деятельность рынка ценных бумаг сегодня большей мерой направлена на финансирование дефицита государственного бюджета, а не наращивания диверсификации финансовых инструментов и ликвидацию сегментных диспропорций в развитии финансового рынка Украины. Одной из основных причин сложившейся ситуации является недостаточно развитая законодательная база, в частности касающаяся защиты прав и интересов инвесторов. Это очень важная составляющая улучшения инвестиционного климата, так как ни одно предприятие не сможет привлечь денежные средства, если инвесторы не будут уверены в том, что их права гарантированы и в случае их нарушения они могут их эффективно защитить.

На сегодняшний день основными проблемами защиты прав и интересов инвесторов можно выделить следующие:

- нарушение требования об обеспечении всем акционерам равных возможностей для участия на общем собрании акционеров;
- отсутствие надлежащего раскрытия информации об эмитенте: его собственниках и текущей деятельности и стратегиях дальнейшего развития, ненадлежащий уровень менеджмента;
- субъективность информации на фондовом рынке, как результат, инвестор не имеет уверенности в том, что цена акций эмитента соответствует реальной стоимости и обоснована его результатами деятельности и стратегией развития [5];
- нарушение сроков и порядка выплаты дивидендов;
- нарушение прав инвестора во время ликвидации или реорганизации объекта инвестирования;
- несоблюдение порядка размещения акций и нарушение интересов инвесторов при проведении эмиссий;
- недостаточный уровень развитости инфраструктуры фондового рынка и его субъектов, частые нарушения ими законодательных норм.

В целом решение вышеуказанных проблем требует работы в двух направлениях: регулирование деятельности иностранных инвесторов и внутренних институциональных инвесторов.

Основными мероприятиями, направленными на защиту прав и интересов иностранных инвесторов, должны стать:

- стабилизация и оптимизация украинского законодательства в сфере инвестирования, его приведение к международным нормам и стандартам [1];
- обеспечение свободного движения капитала в Украину и за ее пределы [5];
- предоставление привилегий венчурным и стратегическим инвесторам, а также тем, кто инвестирует в приоритетные для государства и отраслеобразующие предприятия путем предоставления им такого же статуса, как и инвесторам-резидентам;
- упрощение регистрационных, лицензионных, сертификационных и таможенных процедур;
- установление ограничений деятельности оффшорных компаний на фондовом рынке Украины, в частности, когда продажа пакетов акций осуществляется с дополнительными требованиями [5].

В Украине также важно развивать направление внутреннего институционального инвестирования в лице инвестиционных и пенсионных фондов, страховых организаций

и др. Это направление очень важно, так как оно поможет привлечь мелких инвесторов в лице населения, получать более качественную информацию об эмитентах при сравнительно небольших издержках. Поэтому для стимулирования деятельности этих субъектов фондового рынка важно решить следующие вопросы:

- усовершенствование налоговой политики, в частности введение льготного налогообложения, ликвидация налога на пассивные доходы для инвесторов институтов общего инвестирования;

- предоставления льгот венчурным инвесторам, а также тем, кто направляет капиталовложения в реальный сектор;

- перенесение ответственности за привлеченные средства на эмитента финансового инструмента, на текущий момент она лежит на финансовом учреждении, которое трансформирует их в инвестиции [2];

- сведение к минимуму количества новых видов деятельности, которые требуют лицензирования;

- приоритетность защиты и возврата денежных средств для институциональных инвесторов в случае ликвидации банка. Согласно законодательства, денежные средства институциональных инвесторов должны проходить по банковской системе, но если банк ликвидируют в результате его неплатежеспособности они оказываются в 7 очереди, что значительной мерой тормозит инвестиционные процессы, особенно в нынешних условиях.

Проведение вышеуказанных мероприятий позволит повысить капитализацию фондового рынка Украины, улучшить его качественные показатели, а также обеспечит экономику долгосрочными финансовыми ресурсами.

Список используемой литературы

1 Звягина, К. С. Проблемы иностранного инвестирования в Украине / К. С. Звягина [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua> (дата обращения: 01.02.2016).

2 Несмотря на большое количество проблем украинская отрасль управления активами институциональных инвесторов продемонстрировала свою устойчивость [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.uaib.com.ua> (дата обращения: 01.02.2016).

3 Официальный сайт Государственного комитета статистики [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата обращения: 01.02.2016).

4 Официальный сайт НКЦБФР [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.nssmc.gov.ua> (дата обращения: 01.02.2016).

5 Туболец, И. И. Система мероприятий касательно повышения интереса инвесторов к фондовому рынку / И. И. Туболец // Инвестиции: практика и опыт. – 2009. – №21. – С. 3-5.

Е. А. ПОЛОНСКАЯ, С. В. КАРПЕНКО

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации)

Науч. рук. **С. В. Карпенко,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ СЕМЕЙСТВА «1С»

В современных информационных системах по бухгалтерскому учёту уделяется большое внимание проведению анализа хозяйственной деятельности организации с использованием различных методов экономического анализа. Возможности, заложенные в программный продукт, зависят от класса программы. Класс программы определяется рядом факторов, в частности, размером предприятий, на которых предполагается

использование данного программного продукта. Если он будет использоваться на малых и средних предприятиях, то возможности по проведению экономического анализа достаточно ограничены. Поэтому в данной работе будут рассмотрены программные продукты семейства 1С, начиная с версии 8.2. Бухгалтерские программы, начинающиеся именно с этой версии, предназначены для использования на крупных предприятиях.

В семейство программ 1С входят следующие программные продукты: «1С: Бухгалтерия», «1С: Управление торговлей», «1С: Бухгалтерия ERP», «1С: Консолидация» и другие. Рассмотрим возможности этих бухгалтерских программ.

Для помощи руководителям при принятии управленческих решений созданы отчеты для руководителя в «1С: Бухгалтерии 8». Теперь руководитель стал полноправным пользователем программы. Любой руководитель, принимая управленческие решения, основывается на информации о том, что происходит в его подразделении, компании, бизнесе. Для принятия управленческих решений необходимо получать оперативную информацию. Регулярный контроль финансовых результатов основных видов деятельности организации позволяет предвидеть возникновение неблагоприятной ситуации и сгладить влияние негативных внешних факторов на финансовое состояние предприятия. Для решения задачи в данный отчет включены несколько разделов.

Раздел «Оперативные данные» показывает изменение показателей деятельности. В таблице отражается остаток денежных средств на текущую дату, а также продажи и поступление денежных средств за день. Эти данные приведены в сравнении со вчерашним днем. В таблице отражается задолженность покупателей и оборотные средства. Эти данные приведены в сравнении с данными на начало месяца. Дополнительно выделена просроченная задолженность покупателей и показан удельный вес в общей сумме задолженности покупателей.

В разделе «Оперативные данные» собраны наиболее критичные сводные данные о работе организации. В условиях меняющейся экономической ситуации, руководителя организации в первую очередь волнует недостаток денежных средств, необходимых для плановых расчетов с бюджетом, кредитными учреждениями и контрагентами. Поэтому в отчете «Остатки денежных средств» показаны остатки денежных средств на расчетных счетах и в кассе на определенную дату, а также отражены суммы денежных средств, выданных подотчетным лицам. Недостаток денежных средств на счетах на момент осуществления плановых платежей может быть обусловлен рядом причин: снижение продаж по организации по номенклатурным группам, нарушение графика погашения задолженности покупателями и т.д. Для более детального анализа показатели отчетов могут быть расшифрованы. Из расшифровки можно перейти к стандартным бухгалтерским отчетам и дойти до первичного документа. Для анализа динамики движения денежных средств по статьям можно воспользоваться отчетами «Поступление денежных средств» и «Расход денежных средств». В этих отчетах отражается движение денежных средств в разрезе статей. Анализ изменения расхода денежных средств по статьям по сравнению с прошлыми периодами позволит выявить резкие колебания и предотвратить их в будущем.

Отчеты блока «Расчеты с покупателями» помогут проанализировать изменение задолженности покупателей. Например, отчет «Динамика задолженности покупателей» показывает изменение задолженности покупателей по организации за период. В отчете «Задолженность покупателей» отражается задолженность и сумма аванса детально по покупателям на начало и конец выбранного периода, а также движение за период – увеличение и погашение долга. Отчет «Задолженность покупателей по срокам долга» позволяет разделить дебиторскую задолженность по периодам возникновения. Покупатели в отчете отсортированы по убыванию величины долга на дату отчета.

В программе также представлен раздел «Расчеты с поставщиками», в который включены аналогичные отчеты [1]. В разделе «Продажи» отражается сумма продаж

по основным видам деятельности организации в разрезе номенклатурных групп или контрагентов. На основании данных программы можно проанализировать изменение продаж за период. Даже достаточно высокие показатели продаж еще не свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, высокой доходности деятельности. Эту информацию руководитель может получить, анализируя данные раздела «Доходы и расходы (прибыль/убыток)». Этот раздел содержит информацию о прибылях (убытках) по основным видам деятельности. На основании данных программы можно проанализировать динамику доходов, расходов, а также прибыли или убытка за период [2].

В программе «1С: Управление торговлей» заложены возможности проведения анализа покупателей с использованием методов ABC – анализа и XYZ – анализа [3].

Для проведения ABC – анализа покупателей в программе используется документ «ABC – классификация покупателей». Документ предназначен для перераспределения важностей покупателей на основании данных о продажах с использованием механизма ABC–распределения. При оформлении документа бухгалтеру необходимо указать только период анализа. На основании введенных в программу документов о реализации товаров с учетом установленного параметра анализа (сумма выручки или сумма валовой прибыли) проводится анализ покупателей. Пользователю также предоставлена возможность самостоятельно определить критерии для каждого класса А, В или С. По данным распределения можно построить отчет «ABC – Анализ покупателей».

В программе можно провести и XYZ – анализ покупателей, который позволит разделить их по стадиям взаимоотношений. Для этой цели используется документ «Анализ стадий взаимоотношений с покупателями». В ней выделяют следующие стадии покупателей: потенциальный, разовый, постоянный и потерянный. Стадии взаимоотношений определяются исходя из изменения параметра с течением времени. В качестве анализируемого параметра можно использовать сумму выручки, сумму валовой прибыли, количество продаж или количество проданных товаров. Аналогично вышеописанному документу, при оформлении этого документа бухгалтеру необходимо указать только анализируемый период. Программа проведет расчет коэффициента вариации выбранного параметра и распределит покупателей по одному из тех классов. По результатам проведения документа также можно сформировать соответствующий отчет.

Список используемой литературы

- 1 Характеристика «1С: Бухгалтерия» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://v8.1c.ru> (дата обращения: 10.01.16).
- 2 Достоинства и недостатки программы «1С: Бухгалтерия» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.sodbuh.ru> (дата обращения: 10.01.16).
- 3 1С: Управление торговлей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.softmarket.ru> (дата обращения: 10.01.16).

Д. Н. ПРИМАЧЕНКО, Т. М. МОИСЕЕВА

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации)

Науч. рук. **С. В. Карпенко,**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Развитие торговой организации в настоящее время возможно только с применением многофункциональных и надежных информационных систем, позволяющих

управлять розничной структурой, логистикой, ассортиментом, ценами. Такие системы позволяют обрабатывать большой объем информации, организовывать взаимосвязь различных подразделений организации, увеличивать скорость и качество обслуживания клиентов. Поддержание в актуальном состоянии программного обеспечения, используемого для организации бухгалтерского и управленческого учета, требует достаточно больших капиталовложений. К ним можно отнести затраты, связанные с покупкой программ, их обновлением и сопровождением, техническим обеспечением учетного процесса, а также с оплатой труда сотрудников, обеспечивающих работу программного комплекса. Для уменьшения таких затрат предприятия были созданы облачные технологии. Термин «облако» используется в обозначении этих технологий как сравнение. Это связано с тем, что часто Интернет изображается на рисунках в виде облака, за которым для пользователя скрыта сложная инфраструктура и все технические детали. С точки зрения информационных технологий под облаком понимают сеть компьютеров, обеспечивающих работу определенного программного обеспечения, и предоставляющая пользователю возможность работы с этими программными продуктами за определенную плату. В облаке имеется возможность хранения собственной информации.

Облачные технологии имеют ряд достоинств:

- технология экономична с точки зрения затрат. Это связано с тем, что у организации нет необходимости в покупке мощной вычислительной техники, а также содержания специалистов по ее сопровождению. Пользователь платит за полученные услуги.

- к информации, которая хранится в облаке, обеспечен доступ с любого мобильного устройства, у пользователя нет привязанности к одному рабочему месту. Такая технология, например, позволяет организовать работу торговых агентов, имеющих разъездной характер работы.

- необходимые клиенту услуги предоставляются провайдером автоматически.

- технологии считаются достаточно надежными, так как их работу обеспечивают квалифицированные специалисты.

В настоящее время применяются три сервиса для использования облачных технологий [1]: программное обеспечение как услуга (software as a service) – в этом случае пользователю предоставляются «в аренду» программные продукты, работающие на облачной инфраструктуре; платформа как услуга (platform as a service) – при таком использовании облачных технологий потребителю предоставляются средства для развертывания на облачной инфраструктуре создаваемых или приобретаемых им приложений, разрабатываемых с использованием поддерживаемых провайдером инструментов и языков программирования; инфраструктура как услуга (infrastructure as a service) – пользователю предлагаются для использования средства обработки данных, их хранения, и другие возможности, на основании которых можно выполнять произвольное программное обеспечение.

Семейство программ фирмы «1С» работает с использованием облачных технологий по платформе 8.3. Но облачные технологии фирмы «1С» и методики их применения реализуются как публичные и отчуждаемые, их может использовать не только сама фирма, но и ее дистрибьюторы. Для этой цели фирмой «1С» разработаны программные продукты «1С:Технология разработки решений 1cFresh» и «1С:Технология публикации решений 1cFresh». С их помощью партнеры могут готовить свои прикладные решения для работы в модели сервиса: адаптировать или разрабатывать прикладные решения для публикации в сервисе 1cfresh.com или для публикации в собственных сервисах.

К основным преимуществам платформы 8.3 можно отнести: открытый исходный код конфигураций и возможность доработки программы под себя, огромное количество специалистов 1С по всей стране, широкая распространенность продуктов 1С, отражение изменений законодательства в конфигурациях и большое количество методических

материалов, книг, курсов обучения. К недостаткам можно отнести лишь сложность для неподготовленного пользователя.

Фирмой «1С» разработано четыре сценария использования облачных технологий:

– облако внутри организации. Сотрудники имеют доступ к базе данных из разных мест, даже если на компьютере не установлена система «1С: Предприятие». Это важно для менеджеров - они могут получать отчеты в любом месте: в торговой точке или у поставщика. К облаку могут подключаться поставщики, клиенты, подрядчики организации. Преимущества: не требуется обеспечение сотрудников ПК большой мощности, достаточно легко подключить внешних контрагентов, для которых не требуется установка системы 1С;

– облако внутри корпорации. Сокращает издержки на обслуживание одинаковых прикладных решений. В каждой организации в составе корпорации ведется бухгалтерский учет с помощью программы «1С:Бухгалтерия». Вместо использования собственной базы данных программы ее можно установить в одном месте и использовать в режиме разделения данных. В итоге филиал будет работать в своей независимой области данных. Очевидно сокращение расходов на поддержание в рабочем состоянии, администрирование, одновременное обновление прикладного решения для организаций;

– облако для клиентов. Облегчает работу, если потенциальные пользователи прикладного решения не объединены в локальную сеть, и имеют разнородное техническое оборудование. Преимущество – удобное и достаточно простое подключение к программе, при этом клиент является мобильным;

– работа в модели сервиса. Наиболее полно облачные технологии раскрывают свои возможности именно в этой модели. Такая модель подразумевает, что пользователи не покупают прикладные решения фирмы. Они платят лишь за пользование ими через Интернет. Прикладные решения установлены, работают и обслуживаются на оборудовании поставщика сервиса. Он обязан обеспечить бесперебойную работу прикладных программных продуктов, отвечает за своевременное их обновление, создание резервных копий и конфиденциальность хранимых данных. В облаке ежедневно производится резервирование на промышленном оборудовании, копии информационных баз хранятся в отдельном дата-центре. Используется техническое оборудование с резервированием элементов (блоки питания, жесткие диски). Такая модель освобождает пользователя от затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой оборудования и программного обеспечения. Все эти функции берет на себя провайдер, предоставляя конечному пользователю услугу использования программного продукта как сервиса.

Список используемой литературы

1 Клопотовский, А.И. Об актуальных тенденциях на рынке автоматизации предприятий розничной торговли, современных технологических решениях в этом секторе / А.И. Клоповский [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.expertek.ru> (дата обращения: 21.12.2015).

Т. А. ПУЗАН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ДЕПОЗИТНЫЙ РЫНОК БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ

Сложившиеся макроэкономические тенденции, финансовое состояние коммерческих организаций, объем долговых обязательств, состояние внешних рынков Беларуси

в последние годы не радуют. Статистика свидетельствует, что валовой внутренний продукт в 2015 году сократился на 21,7 млрд. долл. США, что свидетельствует о значительном падении белорусской экономики [1]. Относительные показатели, характеризующие падение ВВП страны представлены на рисунке 1. Снижение ВВП в 2015 году составило 96,1 % к предыдущему году [2]

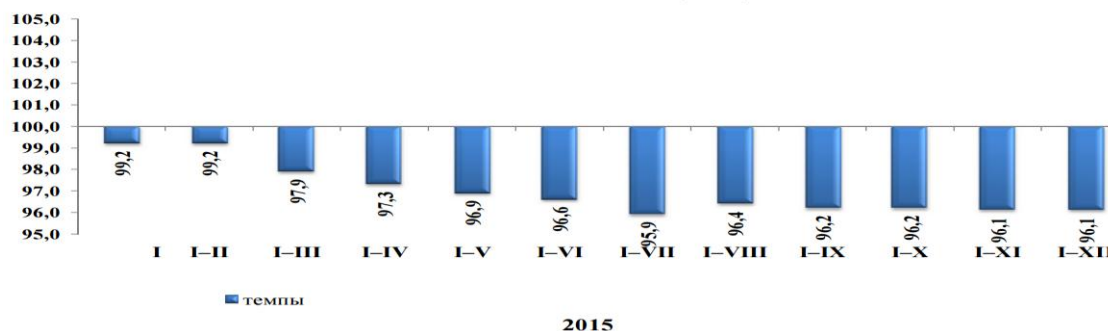


Рисунок 1 – Валовой внутренний продукт (в % к соответствующему периоду предыдущего года% в сопоставимых ценах).

Как свидетельствуют данные, представленные на рисунке 2, начиная с марта 2015 года, наблюдается устойчивая тенденция снижения инвестиций в основной капитал [2].

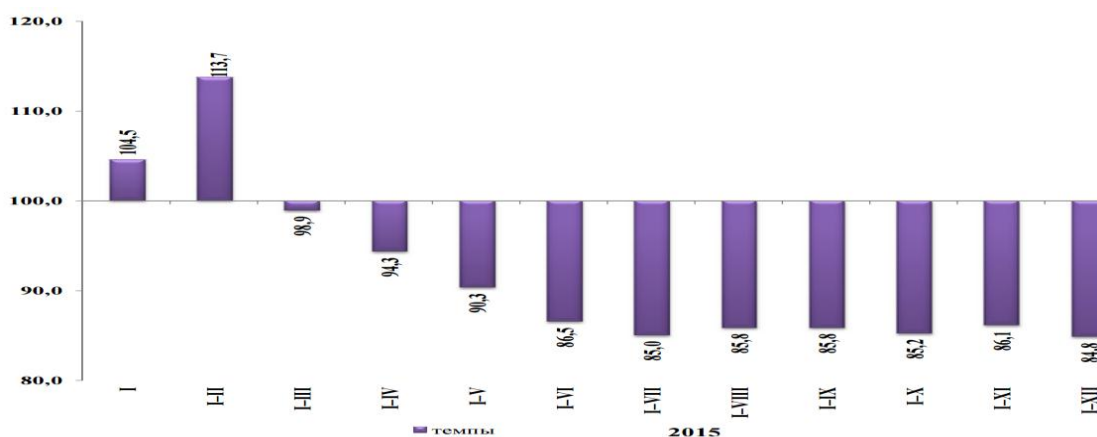


Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал (в % к соответствующему периоду предыдущего года в сопоставимых ценах).

Объем промышленного производства в сопоставимых ценах в январе – декабре 2015 г. составил 93,4 % к уровню января – декабря 2014 г. рисунок 3.

Не радужная ситуация в экономике свидетельствует о необходимости денежной подпитки со стороны финансового рынка. Основным поставщиком экономике кредитных ресурсов, по-прежнему, остаётся банковский сектор. Следует констатировать, что банки не могут удовлетворить всё возрастающий спрос на инвестиционные ресурсы в связи с проблемами формирования ресурсной базы, в том числе депозитного характера. В подтверждение такого вывода приведем лишь некоторые показатели, базирующиеся на статистической информации, характеризующие возможности удовлетворения спроса на денежные ресурсы со стороны банковского сектора. Депозиты юридических лиц в национальной валюте в составе широкой денежной массы на 1 января 2016 г. по сравнению с началом 2015 года уменьшились на 5,2 %, в иностранной валюте – уменьшились на 1,6 %. Депозиты физических лиц в национальной валюте в составе широкой

денежной массы на 1 января 2016 г по сравнению с аналогичным периодом увеличились на 1,5 %, а в иностранной валюте увеличились на 2,7 %.

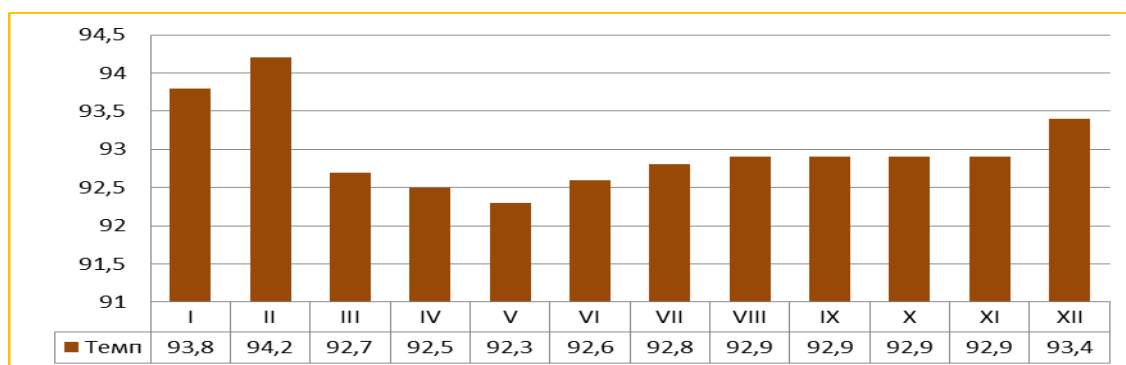


Рисунок 3 – Темп роста объема промышленного производства в 2015 году в сопоставимых ценах к соответствующему периоду предыдущего года, в %

Остаётся высокой задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь секторам экономики (в белорусских рублях и иностранной валюте). По сравнению с началом 2015 года наблюдается её увеличение на 20,3 %. Задолженность физических лиц в общем объеме задолженности по кредитам секторам экономики на 1 января 2016 г. составила 18,2 % (на 1 января 2015 г. – 20 %) или 68 788,4 млрд. руб. [2].

Многие аналитики отмечают, что в 2016 году ожидается дальнейший дефицит финансовых ресурсов, снижение основных макроэкономических показателей и показателей финансовой глубины. На наш взгляд бюджетные дотации будут сокращаться, прямые иностранные инвестиции в требуемом объеме экономика не получит, следовательно, увеличится давление на регулятор, со всеми вытекающими последствиями.

Список используемой литературы

- 1 Что будет в 2016 году. Три сценария развития экономики Беларуси. [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 07.02.2016).
- 2 Национальный банк Республики Беларусь. Бюллетень банковской статистики // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 04.02.2016).

Л. Ю. РЕКУН

(г. Чернигов, Черниговский национальный технологический университет)
 Науч. рук. **С. Н. Зеленский**,
 канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Рентабельность является одним из важнейших показателей, который характеризует конечный результат работы предприятия. Эффективное функционирование в условиях рыночной экономики требует от субъектов хозяйствования рационального и экономически обоснованного подхода к планированию своей деятельности, определения стратегии финансовой политики, анализа и оценки полученных результатов. Именно от выбора эффективных путей повышения рентабельности зависит достижение максимально

возможного положительного финансового результата, а, следовательно, и развитие каждого отдельного предприятия и страны в целом.

В зависимости от уровня экономического развития страны, направленности экономики, вкусов и предпочтений потребителей, покупающих те или иные товары и услуги, степени привлечения инвестиций и многих других факторов складываются определенные закономерности в рентабельности деятельности предприятий.

В Украине после кризиса 2008 года, который значительно повлиял на деятельность экономических субъектов, а также в условиях современного политического и экономического кризиса, предприятия получают значительно меньшие объемы прибыли, чем раньше. Многие предприятия прекращают свою деятельность, уменьшаются инвестиции и капиталовложения, в частности из-за границы, растет инфляция, которая оказывает влияние на спрос на различные товары и услуги. Эти и многие другие процессы негативно отражаются на общих доходах предприятий, что приводит к уменьшению их рентабельности. Это отражено в таблице 1, где приведены уровень рентабельности предприятий по отраслям за последние пять лет.

Таблица 1 – Рентабельность операционной деятельности предприятий в Украине по видам экономической деятельности за 2010-2014 годы

Виды экономической деятельности	Уровень рентабельности (убыточности), %				
	2010	2011	2012	2013	2014
Итого	4,0	5,9	5,0	3,9	-2,0
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	22,9	23,2	21,7	11,3	-7,4
Промышленность	3,5	4,7	3,4	3,0	3,3
Строительство	-1,5	0,2	-0,1	0,0	-3,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	9,8	15,0	12,2	10,2	-3,8
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	5,6	6,1	5,4	3,5	2,4
Временное размещение и организация питания	-1,8	-0,1	-1,1	-2,8	-28,9
Информация и телекоммуникации	7,4	7,6	10,5	11,8	1,5
Финансовая и страховая деятельность	3,5	6,2	6,1	5,9	-3,2
Операции с недвижимостью	0,3	-3,6	2,8	3,1	-25,2
Профессиональная, научная и техническая деятельность	-6,6	0,5	0,3	-1,3	-37,8
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	-3,3	-2,7	-2,9	-2,5	-13,0
Образование	4,9	7,4	8,2	8,4	18,9
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	4,0	2,6	2,7	3,1	-1,6
Искусство, спорт, развлечения и отдых	-26,9	-24,4	-17,6	-8,0	-7,0
Оказание других видов услуг	4,3	3,1	2,6	-0,9	-10,3

Так, в 2011 году по сравнению с 2010 вырос общий уровень рентабельности предприятий (на 1,9 %), а начиная с 2011 года, начался спад этого показателя и в 2014 году он достиг отрицательного значения (- 2,0 %). Наиболее убыточными отраслями являются профессиональная, научная и техническая деятельность; операции с недвижимым имуществом; деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания; временное размещение и организация питания. И если в случае с операциями с недвижимым имуществом это объясняется значительным снижением спроса на недвижимость в условиях кризиса 2014 года, то другие отрасли являются нерентабельными уже в течение последних пяти лет. Это свидетельствует о необходимости проведения изменений на предприятиях данных отраслей. Одним из самых влиятельных внешних факторов, существенно влияющих на деятельность предприятий, а именно на их

прибыльность, является уровень налоговой нагрузки. Это показатель, который характеризует связь между финансовым состоянием предприятия и экономическим развитием страны, вызванный размерами и количеством налоговых платежей. То есть, речь идет о сумме средств, на которую предприятие теряет возможности для развития своей деятельности (упущенные возможности на приобретение нового оборудования, новых технологий через уплату налоговых платежей).

Уровень налоговой нагрузки в стране обуславливает уровень предпринимательской активности и степень рентабельности деятельности. По сравнению с развитыми странами мира, уровень налоговой нагрузки украинских предприятий не является достаточно высоким. В странах Евросоюза он составляет в среднем около 41 % ВВП, хотя и распределяется крайне неравномерно: большая налоговая нагрузка на шведских налогоплательщиков – 51,2 % ВВП, а самым низким налоговым давлением является в Литве (28,7 %), Латвии (29,1 %) и Словакии (30,6 %). В США и Японии уровень налоговой нагрузки составляет, примерно, 30 % ВВП [1].

Исследования Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, изложенные в докладе «Ведение бизнеса – 2015» указывают на недостаточность использования государством налоговых стимулов для развития предпринимательской деятельности. В этом докладе отмечается, что Украина по условиям ведения бизнеса в рейтинге 189 стран мира в течение 2014 – 2015 годов поднялась на 16 позиций. В 2014 году Украина занимала 112 место, а в 2015 году уже 96 место. По рейтингу налогообложения Украина поднялась на 49 позиций – с 157 места в 2014 г. до 108 в 2015 г. [2].

В итоге отметим, что в современных условиях хозяйствования, предприятиям необходимо принять ряд мер, способствующих росту их доходности. Для обеспечения роста рентабельности необходимо рационализировать затраты на производство и реализацию продукции, наладить систему сбыта, повысить производительность труда, усовершенствовать управление качеством и конкурентоспособностью продукции.

Список используемой литературы

- 1 Elias, N. Customer Profitability Management / N. Elias, E. Hill [Electronic resource]. – 2016. – URL: <http://www.imanet.org> (data of reference: 17.01.2016).
- 2 Cost and Profitability Management [Electronic resource]. – 2016. – URL: <https://www.sas.com> (data of reference: 17.01.2016).

А. А. ТЕЛЕШ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Проблема внешнего долга стала крайне актуальной после глобального экономического кризиса, преодоление последствий которого во многих странах сопровождалось значительным наращиванием внешнего долга. По оценкам К. Рогоффа и К. Райнхарта, предельный уровень внешнего долга, после которого его наращивание ведет к замедлению роста, составляет всего 60 % от ВВП для стран с формирующейся рыночной экономикой [1, с. 78].

Валовой внешний долг Республики Беларусь на 1 октября 2015 г. сложился в размере 38,2 млрд. долл. США, или 62,4 % годового ВВП и за январь – сентябрь 2015 г. уменьшился на 1,8 млрд. долл. США, или на 4,5 %. Сокращению объема внешних долговых заимствований способствовали внешнеэкономические операции всех секторов

экономики. На 1 октября 2015 г. внешний долг государственного сектора в расширенном определении сложился в размере 22,3 млрд. долл. США, или 58,5 % величины совокупного внешнего долга Республики Беларусь, что указывает на значимую роль государства и подконтрольных ему субъектов хозяйствования во внешнеэкономической инвестиционной деятельности.

В структуре внешнего долга сектор государственного управления явился основным заемщиком иностранных финансовых ресурсов – его доля составила 57,9 % рассматриваемых заимствований и увеличилась за январь – сентябрь 2015 г. на 1,3 п. п. Депозитным организациям, за исключением Национального банка, и прочим финансовым и нефинансовым организациям, находящимся под контролем Правительства Республики Беларусь, принадлежало соответственно 13,7 % и 20,4 % указанного долга, Национальному банку – 7,9 % [2, с. 162].

В последние годы в управлении внешним государственным долгом широкое распространение получила практика реструктуризации долга, т.е. переноса на более поздние сроки (10 лет и более) платежей по долгу.

Важнейшими источниками погашения внешнего государственного долга Республики Беларусь являются, во-первых, увеличение экспорта продукции в зарубежные страны и получение валютной выручки в СКВ и, во-вторых, возврат государственного долга Беларуси другими странами.

С целью улучшения структуры внешнего долга Республики Беларусь следует назвать более активное применение современных финансовых технологий и рыночных методов управления внешним долгом через оптимизацию стоимостной и срочной структуры, снижение объема внешнего долга и платежей по его обслуживанию, таких, как операции конверсии внешнего долга в другие активы. Финансовый механизм конверсионной схемы состоит в ликвидации части внешней задолженности путем ее обмена на национальные активы – валюту государства, облигации, акции, товары.

Для Беларуси наиболее приемлемыми могут быть следующие варианты.

- долг в обмен на экспорт позволяет поддерживать конкурентоспособные производства в стране, развивать экспорт, осваивать новые рынки сбыта, следовательно, сохранять рабочие места, обеспечивать поступление налогов и погашение долгов, а также финансирование инвестиций;

- долг в обмен на собственность, как правило, производится в рамках программы приватизации и предполагает обмен долговых обязательств на акции приватизируемых предприятий, привлечение стратегических инвесторов;

- долг в обмен на налоги предполагает законодательное установление таких налоговых льгот для инвесторов-держателей внешнего долга, которые побудили бы их к инвестициям;

- выплата процентных платежей в местной валюте предполагает их осуществление по привлекательному для кредиторов курсу;

- долг в обмен на наличные подразумевает выкуп долга с дисконтом на вторичном рынке внешних долговых обязательств.

Таким образом, для улучшения ситуации в области управления внешним долгом Республики Беларусь необходимо решение всех перечисленных вопросов, включая:

- создание специализированного агентства по управлению валовым внешним долгом, на которое были бы возложены некоммерческие функции, связанные с планированием и определением стратегии в сфере внешнего долга нашей страны;

- организацию единой системы учета и интегрированной информационной базы по внешнему долгу;

- разработку и координацию политики в отношении привлечения новых заимствований и повышения эффективности их использования; создание условий для развития внутреннего финансового рынка, поиск дополнительных источников финансирования;

- выстраивание эффективных схем взаимодействия с различными группами кредиторов (например, в рамках кредитования импортно-экспортных операций, реализации проектов производственной кооперации и создания совместных предприятий);
- внедрение современных финансовых технологий и методов управления внешним долгом, таких, как конверсия внешних долгов в другие активы по принципам свопов;
- досрочное погашение внешнего долга с целью сокращения затрат по его обслуживанию;
- реструктуризацию внешнего долга;
- увеличение доли рыночной части государственного внешнего долга [3, с. 135].

Сегодня сохранение значительного нерыночного долга становится главным препятствием как для внедрения современных финансовых технологий и методов управления внешним долгом, так и для снижения стоимости его обслуживания.

Список используемой литературы

- 1 Reinhart, C., Rogoff, K. Growth in a time of debt // American Economic Review, American Economic Association. — 2010. — Vol. 100(2). — P. 573-578.
- 2 Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовый внешний долг Республики Беларусь за январь – сентябрь 2015 г. // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 06.02.2016).
- 3 Сорокина, Т.В. Бюджетный дефицит и государственный долг в Республике Беларусь: динамика и современное состояние // Устойчивое социально-экономическое развитие региона: сб. науч. ст. – В двух частях. – Ч. 2 / ГрГУ им. Я. Купалы; редколлегия: Ли Чон Ку [и др.]. – Гродно, 2008. – С. 135-142.

П. В. ТЕРЕШКОВА, Ж. Л. ДЫДЫШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях международной и региональной налоговой конкуренции налоговой климат в стране определяется эффективностью налоговой системы и её конкурентоспособностью, что находит своё отражение в налоговой нагрузке как объективном явлении. Для принятия эффективных решений относительно оптимизации налоговой нагрузки необходимо, прежде всего, иметь достоверную информацию, отражающую реальное влияние налогов на экономику в целом, её отдельные отрасли также конкурентных субъектов хозяйствования [1, с. 49].

Снижение уровня налоговой нагрузки связано с упразднением ряда налоговых платежей, сокращением объектов налогообложения и исключением отдельных субъектов из состава плательщиков налогов [2, с. 581]. Величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь согласно международной практике рассчитывается как отношение налоговых доходов консолидированного бюджета к ВВП). Налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь в 2008–2014 гг. отражена на рисунке 1.

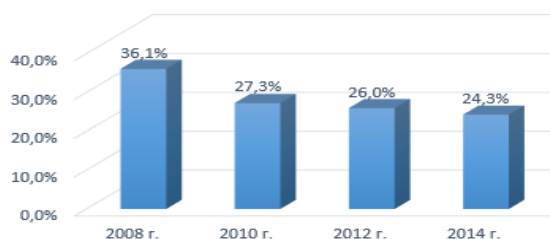


Рисунок 1 – Налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь в 2008–2014 гг. [3]

В 2014 г. налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь составила 24,3 % к ВВП и по сравнению с 2013 г. снизилась на 1,1 п.п., что связано с более низким темпом роста налоговых доходов (темп роста в сопоставимых ценах 97,1 %) по отношению к росту ВВП (темп роста – 101,6 %) [3].

Следует отметить, что проводимая в последние годы налоговая реформа позволила снизить налоговую нагрузку на экономику почти на 12 п.п. и ежегодно оставлять в распоряжении субъектов предпринимательской деятельности в среднем по 2 % ВВП, или почти 73 трлн. руб. в ценах 2014 г. [3]. Налоговая нагрузка на организации Республики Беларусь по итогам работы в I полугодии 2015 г. составила в среднем 6,1 % к выручке от реализации товаров (работ, услуг) и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилась на 0,1 % пункта [4].

Уровень налоговой нагрузки предопределяется действующим законодательством, регламентирующим объекты налогообложения, налоговые базы, ставки и льготы. Кроме того, доля налогов в выручке зависит от индивидуальных и отраслевых особенностей предпринимательской деятельности каждой организации, направлений ее внешне-экономической деятельности, уровня рентабельности продаж, что обуславливает широкий диапазон величины налоговой нагрузки на организации в разрезе видов деятельности (рисунок 2).

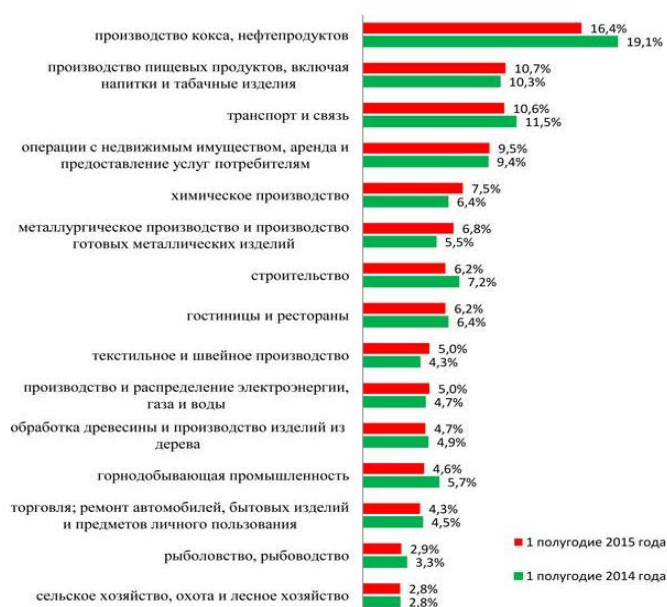


Рисунок 2 – Налоговая нагрузка в разрезе основных видов деятельности [4]

Так, наиболее высокий показатель налоговой нагрузки традиционно отмечается у организаций, производящих подакцизную продукцию, в том числе в сфере производства кокса и нефтепродуктов (16,4 %) и пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия (10,7 %), наиболее низкий – у сельскохозяйственных организаций (2,8 %), большинство которых применяет особый режим налогообложения в виде уплаты единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции по ставке один процент от выручки. С учетом сумм возмещений налоговая нагрузка на организации в феврале-июле 2015 г. составила в среднем 4,2 % к выручке и по сравнению с прошлогодним уровнем не изменилась [4].

Особое внимание при оптимизации уровня налоговой нагрузки в Республике Беларусь должно быть уделено: обеспечению устойчивого экономического роста на качественно новом уровне; продолжению налоговой реформы, направленной на снижение налоговой нагрузки и создание налоговой системы, благоприятной для экономической

деятельности; обеспечению роста реальных доходов населения; повышению эффективности и сокращению уровня расходов бюджета по отношению к валовому внутреннему продукту; продолжению консолидации в бюджете ресурсов государственных фондов; снижению уровня дефицита бюджета по отношению к ВВП; совершенствованию методологии формирования и исполнения бюджета, а также упорядочению нормативного и правового регулирования бюджетных отношений; продолжению унификации бюджетного и налогового законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации в рамках дальнейшей разработки Налогового кодекса Республики Беларусь [5, с. 364].

Список используемой литературы

- 1 Ермакова, Е. А. Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности России: проблемы распределения возможности корректировки / Е. А. Ермакова// Белор. экон. журнал. – №. 4. – 2013. – С. 49-60.
- 2 Василевская, Т.И. Налоги Беларуси: теория, методика и практика: учеб. / Т. И. Василевская. – Мн.: Белпринт, 2013. – 672 с.
- 3 О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2014 году [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.nalog.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 4 О налоговой нагрузке на организации Республики Беларусь по итогам работы в I полугодии 2015 года [Электронный ресурс]. – 2016. Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by> (дата обращения: 15.01.2016).
- 5 Налоговый механизм: теория и практика: Налоги. Таможенно-тарифное регулирование. Учет и контроль. Ценообразование: учеб. пособие / С.И. Адаменкова [и др.]; под ред. С.И. Адаменковой. – 4-е изд., доп. и перераб. – Минск: Элайда, 2007. – 608 с.

К. О. ШЕРШЕНЬ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины)

Науч. рук. **А. К. Костенко,**

канд. экон. наук, доцент

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЁТОВ БАНКОВСКИМИ ПЛАТЁЖНЫМИ КАРТОЧКАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Банковская платежная карточка является основным инструментом для проведения безналичных розничных платежей. В Республике Беларусь вопросам развития системы безналичных расчетов по розничным платежам уделяется значительное внимание на уровне Правительства и Национального банка Республики Беларусь. За последние годы подавляющее большинство экономически активного населения страны переведено на выплату заработной платы через счета, открытые в банках. При этом количество банковских платежных карточек в обращении увеличилось по сравнению с 2011 г. более чем в 1,4 раза и составило на 01.01.2016 г. 12,75 млн.шт. Стоит отметить стремительный рост объектов программно-технической инфраструктуры обслуживания карточек. Так, количество платежных терминалов, установленных в организациях торговли (сервиса), увеличилось с 29 590 единиц на 01.01.2011 г. до 111 724 единиц на 01.01.2016 г. (более чем в 3,7 раз). В период с 2011 года отмечается увеличение доли безналичных расчетов, осуществленных с использованием карточек. На 01.01.2016 г. данный показатель составил 76,4 % по количеству операций и 31,7 % по сумме (на 01.01.2011г. – 49,7 % и 13,1 % соответственно) [1].

Республика Беларусь по результатам многолетней работы по развитию системы безналичных расчетов посредством карточек, по данным на 01.01.2016 г. занимает первое место среди стран СНГ и седьмое место в Европе по доле безналичных операций

с применением карточек в общем объеме всех операций с их использованием на территории страны. По количеству POS-терминалов на 1 млн. жителей по итогам 2015 года Беларусь опережала такие страны как Чехия, Германия, Польша и Казахстан.

В настоящее время в Республике Беларусь банками выпускаются в обращение карточки внутренней платежной системы БЕЛКАРТ, международных платежных систем VISA и MasterCard. На 01.01.2016г. эмиссию банковских платежных карточек осуществляют 23 банка Республики Беларусь. Информация о выпуске банковских платежных карточек на 01.01.2016г. в разрезе платежных систем представлена в таблице 1 [2, с. 13-15].

Таблица 1 – Информация о выпуске банковских платежных карточек в разрезе платёжных систем, на 01.01.2016 г.

Платежная система	01.01.2016 г.	Удельный вес, %
БЕЛКАРТ, млн.ед.	5,1	40,1
VISA, млн.ед.	5,6	43,6
MasterCard, млн.ед.	1,9	14,6
БЕЛКАРТ/Maestro, млн.ед.	0,2	1,7
Итого, млн.ед.	12,8	100

Из данных таблицы 1 видно, что на 01.01.2016 г. наибольший удельный вес занимают карточки внутренней платежной системы БЕЛКАРТ (40,1%), данная ситуация вызвана активной работой Национального банка Республики Беларусь, совместно с руководством платежной системы БЕЛКАРТ, а также переходом на использование карточек данной системы в рамках зарплатных проектов. Количество банковских карточек, находящихся в обращении в Республике Беларусь платежной системы VISA – 5,6 млн. ед. (43,6 %), MasterCard – 1,9 млн. ед. (14,6 %) и БЕЛКАРТ/Maestro – 0,2 млн.ед. (1,7 %).

Анализ динамики роста безналичных платежей с использованием карточек БЕЛКАРТ показывает, что наши граждане все больше понимают преимущества дистанционного использования своих банковских счетов - безналичный оборот растет примерно на 1,3 – 1,5 % в месяц. Если говорить о виртуальных расчетах в стране в целом, то за последние четыре года доля безналичного оборота в объеме отпущенных товаров и платных услуг населению выросла почти вдвое. Вместе с тем, как свидетельствует статистика, покупки на крупные суммы люди по-прежнему совершают с помощью наличных. На 01.07.2015 г. доля безналичных операций с использованием платежных карточек БЕЛКАРТ в общем объеме операций составила 73,3 % по количеству и только 26,1 % по сумме.

Если сравнивать результаты белорусского карточного рынка с достижениями партнеров в России и Казахстане, то, к примеру, количество карточек на одного жителя в наших странах равно соответственно 1,3, 1,6 и 0,9. При этом по уровню востребованности карточных продуктов и их использования белорусы лидируют. Более 62 % выпущенных в нашей стране карт являются «активными», то есть по ним проводятся операции хотя бы один раз в квартал. У коллег в России и Казахстане процент таких карт пока лишь приближается к половине. При этом по безналичным платежам с использованием карточек Беларусь показывает хорошие результаты даже на мировом уровне. Такие расчеты в нашей стране составляют по карточкам БЕЛКАРТ более 26 % общей суммы всех операций, в то время как, к примеру, в Великобритании по данным за 2014 год это было 24 % [3, с. 34-36].

В целом по Республике Беларусь наблюдается положительная тенденция в сфере осуществления безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек. Увеличивается количество платежных карточек в обращении, растет общий объем

операций с использованием платёжных карточек, а также доля безналичных платежей в общем объеме операций с банковскими карточками.

Перспективными направлениями развития безналичных расчётов с использованием банковских платёжных карточек являются:

– увеличение масштабов внедрения банками совместно с организациями торговли и сервиса программ лояльности для мотивации клиентов оплачивать товары и услуги, используя платёжные карточки, а также доступность безналичной оплаты во всех организациях торговли и сервиса;

– разработка и внедрение программ, стимулирующих население проводить безналичные расчеты с использованием каналов дистанционного банковского обслуживания (Интернет-банк, Мобильный банк);

– дальнейшее развитие внутренней платёжной системы «БелКарт»;

– проведение работы по обеспечению необходимого уровня безопасности операций с использованием платёжных карточек.

Список используемой литературы

1 Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платёжных // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 18.01.2016).

2 Прохорчик, О. Г. Кредитные карточки - стимулирование безналичных расчетов / О. Г. Прохорчик // Банковский вестник. – 2008. – № 4. – С. 13-15.

3 Пищик, И. Состояние и перспективы развития платёжной системы и безналичных расчетов/ И. Пищик // Банковский вестник. – 2007. – № 5. – С. 34-36.

Н. В. ШЕРШЕНЬ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины)

Науч. рук. **А. К. Костенко,**

канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЁ СНИЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Качество банковских активов и, прежде всего, кредитов, – один из важнейших индикаторов состояния банковского сектора и экономики в целом. Его улучшение является необходимым условием достижения и поддержания стабильного функционирования и развития коммерческих банков, их положительного влияния на развитие экономики Республики Беларусь. В настоящее время банковское кредитование субъектов хозяйствования приобретает наибольшее значение, поскольку главным фактором финансового обеспечения инвестиционного процесса в Республике Беларусь в ближайшее время должны стать внутренние ресурсы.

В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском – риском неуплаты заёмщиком суммы основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Он может возникнуть при ухудшении финансового положения заёмщика, возникновении непредвиденных осложнений в его планах, не застрахованном залоговом имуществе, отсутствии необходимых организаторских качеств или опыта у руководителя.

Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска и учитываемые работниками банка при оценке кредитоспособности кредитополучателя.

Рассмотрим динамику активов банков Республики Беларусь за 2014-2015 годы (таблица 1). Как видно из таблицы, она положительная. Среднеквартальный прирост составил 6,4 %, в целом же за рассматриваемый период прирост активов составил 53,9 %.

Таблица 1 – Динамика активов банков Республики Беларусь за 2014-2015 годы

В миллиардах рублей								
Активы	01.01.14	01.04.14	01.07.14	01.10.14	01.01.15	01.04.15	01.07.15	01.10.15
Активы – всего	409 648,9	425 692,9	448 371,1	464 536,8	497 131,8	548 844,4	573 168,5	630 284,2
Активы, подверженные кредитному риску	275 848,8	282 867,2	297 285,1	305 905,5	330 569,7	357 906,5	374 155,5	400 340,5
Проблемные активы	12 267,9	12 502,3	13 906,3	13 576	14 450,2	18 216,5	20 518,9	25 857,5

Примечание: источник [1].

В период с 01.01.2014 по 01.10.2015 наблюдается рост подверженных кредитному риску активов банков РБ на 45,1 %. Динамика проблемных активов банков Республики Беларусь также положительна. Их среднеквартальный прирост составил 11,7 %, а за весь период с 01.01.2014 по 01.10.2015 – 110,7 %.

Одним из основных путей снижения кредитного риска является всесторонний и тщательный анализ кредитных операций. Проведение такого анализа дает руководителям банков информацию о качестве кредитного портфеля.

Анализ любых операций должен завершаться оценкой их эффективности, т.е. анализом их прибыльности и рентабельности. Динамика рентабельности активов банков Республики Беларусь представлена на рисунке 1.

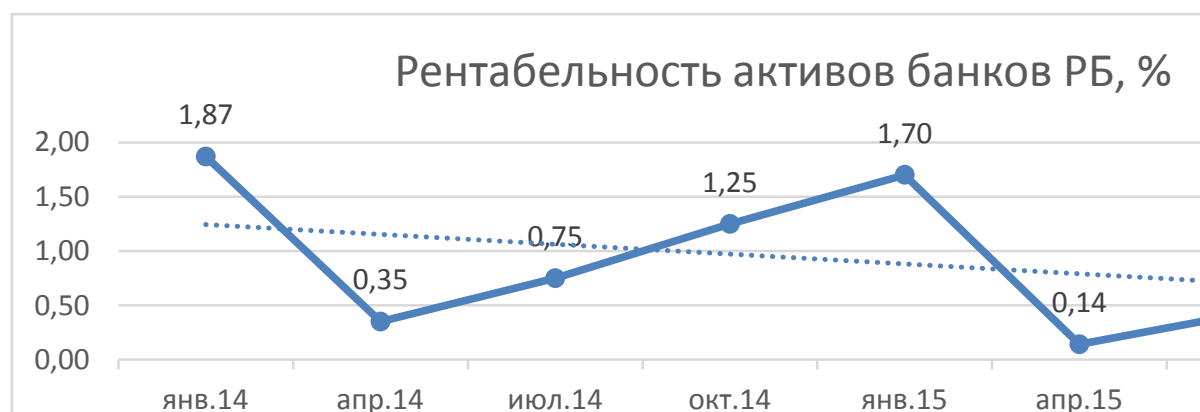


Рисунок 1 – Динамика рентабельности активов банков Республики Беларусь за 2014–2015 годы, %.

Как видно из рисунка 1, динамика рентабельности активов банков Республики Беларусь в период с 01.01.2014 г. по 01.10.2015 г. носила изменчивый характер. Поскольку линия тренда графика рентабельности активов имеет отрицательный наклон, можно сделать вывод о том, что рентабельность активов банков Республики Беларусь в этот период имела тенденцию к снижению.

Таким образом, рост активов банков на 53,9 %, рост проблемных активов на 110,7 %, а также тенденция к снижению рентабельности активов свидетельствуют о снижении эффективности деятельности банков Республики Беларусь в период с 01.01.2014 г. по 01.10.2015 г. Поэтому в 2016 году перед банками Республики Беларусь стоит задача снижения доли проблемных активов.

В целях построения эффективной системы управления качеством кредитного портфеля кредитным организациям, на наш взгляд, необходимо обеспечить проведение комплекса мероприятий, в частности:

- пересмотр отдельными банками выбранной стратегии кредитования в целях улучшения качества их кредитных портфелей;
- ужесточение ответственности руководства банка за формирование в банке кредитной культуры, позволяющей выполнять поставленные цели;
- корректировка действующего в банках механизма по исследованию рынка, управлению продажами, подготовке персонала, идентификации потенциальных клиентов и анализа перспектив их кредитования в соответствии с протекающими в экономике интеграционными процессами и переходом мировой банковской системы на новые стандарты безопасного функционирования (Базель-3);
- лимитирование максимальных объемов кредитов с просрочкой по платежам, кредитов, проценты по которым не выплачиваются, а также убытков от списания проблемных кредитов.

Список используемой литературы

1 Бюллетень банковской статистики [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 18.01.2016).

Т. И. ПОЛУБЯТКО, С. В. КАРПЕНКО

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **С. В. Карпенко,**

канд. экон. наук, доц.

ТЕХНОЛОГИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Сегодня основа успешной работы предприятий – рыночно-ориентированное управление на основе передовых методов маркетинга и менеджмента с использованием информационно-коммуникационных технологий и систем. К числу новейших систем, успешно применяемых в различных отраслях деятельности: в том числе финансах, является технология радиочастотной идентификации. В ее основе лежит RFID-метка и устройства для передачи и получения информации.

Согласно результатам исследований компании IDTechEx, рынок бесконтактных средств идентификации, составляющий сейчас 2,7 млрд. долл. США в год, к 2016 году вырастет до 26 млрд. долл. США. В Китае принята концепция по созданию в стране новой отрасли – RFID-индустрии. В ее реализацию включены мировые лидеры в этой области, в частности корпорация ZTE, а также ведущие компании ИКТ-сектора Беларуси. RFID (Radio Frequency IDentification) - радиочастотная идентификация, это название метода, позволяющего получать данные от объектов на некотором удаленном расстоянии, а также хранить эти данные. RFID-метка представляет собой миниатюрное устройство, включающее в себя: микрочип, хранящий информацию; антенну, с помощью которой происходит передача и получение информации, с помощью сигнала,

запрашиваемого специальным RFID-трансивером. Бесконтактная передача информации об объекте, хранящейся в памяти прикрепляемой к нему радиочастотной метки, открывает широкие возможности по созданию автоматических систем учета и отслеживания перемещения объектов в цепях поставок и хранения товаров, а также в розничной торговле. Сферы применения RFID достаточно разнообразны: учет и контроль продаж в рознице (радиометки могут использоваться как платежный носитель, для идентификации покупателя и т.д.); системы складского учета товаров; системы контроля физического доступа (СКД); защита компьютерных и телекоммуникационных систем от несанкционированного доступа; безналичная бесконтактная оплата товаров и услуг; медицина (отслеживание перемещений оборудования, персонала и пациентов, хранение данных об аллергиях и группе крови конкретного больного, контроль качества медицинских препаратов); производство (степень загруженности технологических ресурсов, учет сырья и готовых изделий); транспорт (оплата проезда в общественном транспорте, на личном автомобиле по платным дорогам); библиотеки (инвентаризация, поиск, контроль за сохранностью книг); автомобилестроение (дистанционное управление дверями и зажиганием); сельское хозяйство (идентификация животных) и т. д.

В последнее десятилетие RFID завоевывает мир бизнеса. Разработан дешевый технологический процесс для внедрения RFID-микросхем в бумагу. Государство получает возможность отслеживать наличные транзакции: от выдачи зарплаты конкретным людям, и дальше по всей цепочке смены собственников купюр. Это поможет бороться с отмыванием денег, финансированием криминальных группировок, взяточничеством и практически полностью исключит возможность подделки денег. Это те причины, по которым правительство разных стран активно стимулируют население использовать безналичные платежи. Сейчас бумажные деньги остаются анонимными, но в будущем государство получит возможность регистрировать в единой базе данных каждую транзакцию с бумажными купюрами. «Умную бумагу» с радиометками можно использовать в лотерейных и транспортных билетах, государственных и финансовых документах, бюллетенях для голосования и т.д.

В 2003 году Hitachi объявила о переговорах с центральным банком Европы о встраивании их микрочипа в банкноты (по некоторым источникам 200 и 500 евро). Предполагается, что такая мера усилит защищенность банкнот и позволит бороться с легализацией доходов, полученных преступным путем. С другой стороны, существует опасность ущемления свобод граждан, слежки за ними. Преступники смогут дистанционно определить местонахождение и содержание кошелька жертвы. Существует мнение, что RFID чипы уже встраиваются в банкноты Евро даже небольшого номинала.

Команда немецких и японских ученых разработали технологию, которая может заменить печать сложных голографических полос безопасности, водяные знаки, изменяющие цвет чернила и другие меры, принимаемые для обеспечения безопасности купюр. Все это, по их мнению, можно заменить всего лишь печатью крошечной электронной схемы на банкноте. На долларах США, швейцарских франках, японской иене и евро исследователи напечатали крошечные электронные схемы, нанося на поверхность банкноты слои из окиси алюминия, золота и органических материалов. Эти слои формировали схему, состоящую из тонкопленочных транзисторов (Thin-Film Transistors, TFT), которой для работы было достаточно три вольта напряжения, получаемого от беспроводного источника питания. Схемы, напечатанные на банкноты, в среднем содержали по 100 транзисторов и были способны решать несложные вычислительные задачи. Эта технология еще не является готовой системой электронной защиты бумажных денег. Но ее разработка указывает на отсутствие препятствий для печати новых банкнот с встроенными крошечными, гибкими электронными схемами. А устройство, подобное считывателю RFID, обеспечивало бы эти схемы беспроводным питанием

и «общалось» бы с электронными схемами, находящимися в поле действия считывателя, облегчая процесс отслеживания и проверки банкнот на подлинность.

RFID внедряют в Беларуси. Начиная с 2005 года, реализован ряд пилотных проектов. Наиболее значимые проекты: учет бланков документов строгой отчетности в системе Гознака; перевод на учет библиотечных фондов; перевод системы высшего образования на единый интеллектуальный студенческий билет. В соответствии с Государственным планом стандартизации в 2012 г. разработаны государственные стандарты: формат электронного паспорта товаров, прайс-каталога, электронные документы для организации заказа, оплаты и отгрузки продукции. Запланирована сертификация банка e-паспортов товаров в международной сети GDSN и взаимодействия с электронными ресурсами технического регулирования качества и безопасности продукции Евразийской экономической комиссии. Реализуются проекты в розничной торговле. Механизм налогового контроля и учета товаров отечественного и импортного производства для полноты отражения выручки и уплаты налогов в виде маркировки товаров RFID введен в 2005 г. Его внедрение для 21 товарной группы повысило эффективность проводимых налоговыми органами контрольных мероприятий по выявлению и раскрытию теневых схем вовлечения в нелегальный оборот товаров.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М. А. БАШЛАК

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Д. В. Дорошев**

АДАПТАЦИЯ ЗАПАДНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ К БЕЛОРУССКИМ РЕАЛИЯМ

На сегодняшний день примерно 60 % граждан проживающих на территории Республики Беларусь используют в своей повседневной деятельности ресурсы интернет, решая при этом большую часть производственных и личных задач. В качестве основных направлений использования интернет ресурсов являются: развлечения, покупки, поиск работы, вследствие чего уровень электронной коммерции на сегодняшний день переживает бурное развитие.

Оценивая показатели работы мирового рынка электронной коммерции стоит отметить, что наиболее популярными на сегодняшний момент являются следующие методы осуществления электронной коммерции:

- узкая специализация – суть данной технологии заключается в том, что бы выделить наиболее узкоспециализированные направления торговли, такие например, как shopping cart;

- облачный бум-уход в «облака» характерен как для электронной коммерции, так практически для всего спектра рынка программного обеспечения. Раньше основными потребителями SaaS-решений считались начинающие интернет-предприниматели, сейчас арендные продукты становятся популярны у среднего и крупного бизнеса. Отличный пример – облачное решение для интернет-магазинов Demandwear, стоимость подписки на год составляет 60 000 долл. США [1];

- мобильная коммерция – является одним из наиболее прогрессивных методов электронной торговли. В качестве примера применения данной технологии можно привести «Черную Пятницу», в этот день примерно 41 % от всего объема проданных товаров было приобретено по средствам мобильных устройств;

- персонализация. Суть данной технологии заключается в том, что происходит автоматизированный сбор и обобщение информации о конкретном покупателе. На следующем этапе производится обобщение собранной информации и формирование продуманных рекомендаций, в отношении совершения покупки. Данная информация консолидируется по средствам анализа поведения и предпочтений покупателя;

- мультиканальность и социальные сети – использование офлайн-площадок для продвижения онлайн-бизнеса, поп-ап магазины, продажа товаров через несколько витрин на разных доменах, интернет-магазин в соцсетях – все это примеры мультиканальной торговли [2].

Несмотря на столь быстрый рост и развитие рынок электронной коммерции в Республике Беларусь имеет ряд проблем:

- большая часть заказов (до 80 %) оформляются с использованием телефонного оператора, что, свидетельствует о низкой интернет грамотности покупателей;

- в стране не развит опыт создания собственных интернет магазинов, т.е. продавцы не настроены на долгосрочную перспективу, т.к. их основная цель заключается в получении «единовременной» прибыли, и при этом стоит отметить, то, что предприниматели, работающие на данном рынке оплачивают ежемесячную комиссию, за размещение своих ресурсов на таких ресурсах, как shop.by, tut.by, onliner.by;

– обновление информации о стоимости и наличии товаров происходит в среднем, каждые 10 дней. Столь редкое обновление приводит в заблуждение потенциальных покупателей, а при неполучении нужной и актуальной информации снижает интерес клиентов к тому или иному интернет магазину;

– низкий уровень региональных продаж, данная проблема заключается в том, что служба доставки, как правило, работает только в рамках одного населенного пункта.

Вследствие того, что рынок электронной торговли в Республике Беларусь находится на стадии становления и бурного развития, то в качестве одной из наиболее понятных в понимании потребителя следует отметить, такую технологию, как «landing page».

В переводе с англ. «landing page» – целевая страница, т.е. это веб-страница, которая содержит полный объем информации об услуге или товаре, при этом переход на данную страницу происходит при помощи использования ссылки из рекламного объявления. Основными функциональными блоками целевой страницы являются наличие исчерпывающей информации о товаре или услуге [3].

В качестве одной из главных задач любой «landing page» – является сбор наибольшего количества лидов (т.е. клиентов, которые заполнили предложенную на странице форму, при этом сообщили контактные данные для осуществления обратной связи, а значит, высказали свое желание узнать о товаре больше, либо высказали желание его безотлагательно купить).

Говоря о возможности применения современных технологий электронной торговли на рынке Республики Беларусь, стоит отметить следующее, что рынок электронной коммерции данной страны еще не достиг высшей точки развития, и население находится в стадии знакомства с новыми его возможностями. Несмотря на созданную инфраструктуру и достаточное количество эмитированных карт, основной проблемой является низкая финансовая грамотность населения, боязнь потерять деньги.

Список используемой литературы

1 Пять последних мировых трендов в e-commerce технологиях [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.shopolog.ru> (дата обращения: 25.12.2015).

2 Инвестиции в интернет магазины [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.openbusiness.ru> (дата обращения: 25.12.2015).

3 Разработка landing page для продвижения товара [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://academia.by> (дата обращения: 25.12.2015).

С. Д. ГОЛУБОВ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **С. Н. Говейко,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДЫ БИОМЕТРИЧЕСКОЙ АУТЕНТИФИКАЦИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Существующие на сегодняшний день методы и средства защиты информации в автоматизированных системах достаточно разнообразны, что отражает многообразие способов и средств возможных несанкционированных действий. Проблема аутентификации пользователя компьютерной системы со времени появления мультиспользовательских систем стала весьма актуальной. Особое место в этой теме занимают биометрические методы, которые основываются на уникальности биометрической информации, носителем которой является человек.

Биометрический контроль доступа – это автоматизированный метод, с помощью которого путем проверки уникальных физиологических особенностей или

поведенческих характеристик человека осуществляется аутентификации личности. Физиологические особенности, например такие, как капиллярный узор пальца, геометрия ладони или рисунок радужной оболочки глаза, являются постоянными физическими характеристиками человека. Поведенческие же характеристики, такие, как подпись, голос или клавиатурный почерк, находятся под влиянием, как управляемых действий, так и менее управляемых психологических факторов, называемые динамическими.

Идентификация личности с помощью биометрических технологий – перспективное и развивающееся направление. Биометрическая информация является уникальной, поэтому биометрический компонент все чаще используется как элемент современных систем контроля доступа, выдвигающих повышенные требования к безопасности [1].

Основной задачей обеспечения безопасности информационных компьютерных систем является задача ограничения круга лиц, имеющих доступ к конкретной информации и защита ее от несанкционированного доступа. Отождествление пользователя - задача, решение которой позволяет организовать весь процесс управления правами доступа, а также реализовать ряд других вспомогательных задач, имеющих самостоятельное прикладное значение.

Статические методы биометрической аутентификации.

1 Идентификация по отпечаткам пальцев – наиболее разработанный на сегодняшний день биометрический метод идентификации личности. Катализатором развития метода послужило его широкое использование в криминалистике XX века.

Каждый человек имеет уникальный папиллярный узор отпечатков пальцев, благодаря чему и возможна идентификация. Обычно алгоритмы используют характерные точки на отпечатках пальцев: окончание линии узора, разветвлении линии, одиночные точки. Дополнительно привлекается информация о морфологической структуре отпечатка пальца: относительное положение замкнутых линий папиллярного узора, «арочных» и спиральных линий.

2 Аутентификация по радужной оболочке глаза. Данная технология биометрической аутентификации личности использует уникальность признаков и особенностей радужной оболочки человеческого глаза. Радужная оболочка – тонкая подвижная диафрагма глаза у позвоночных с отверстием (зрачком) в центре; расположена за роговицей, между передней и задней камерами глаза, перед хрусталиком. Радужная оболочка образовывается ещё до рождения человека, и не меняется на протяжении всей жизни.

3 Аутентификация по чертам лица. Биометрическая аутентификация человека по геометрии лица распространенный способ идентификации и аутентификации. Она основана на том, что черты лица и форма черепа каждого человека индивидуальны.

4 Распознавание по венам руки. Это новая технология в сфере биометрии, широкое применение её началось всего лет 5-10 назад. Инфракрасная камера делает снимки внешней или внутренней стороны руки. Рисунок вен формируется благодаря тому, что гемоглобин крови поглощает ИК излучение. В результате, степень отражения уменьшается, и вены видны на камере в виде черных линий.

5 Аутентификация по сетчатке глаза. Метод аутентификации по сетчатке глаза получил практическое применение примерно в середине 50-х годов прошлого века. Именно тогда была установлена уникальность рисунка кровеносных сосудов глазного дна. Однако недавние исследования подтвердили тот факт, что сетчатка глаза изменяется во времени. Для сканирования сетчатки используется инфракрасное излучение низкой интенсивности, направленное через зрачок к кровеносным сосудам на задней стенке глаза. Из полученного сигнала выделяется несколько сотен особых точек, информация о которых сохраняется в шаблоне.

Динамические методы биометрической аутентификации.

1 Аутентификация по голосу. Биометрический метод аутентификации по голосу, характеризуется простотой в применении. Данному методу не требуется дорогостоящая

аппаратура, достаточно микрофона и звуковой платы. В настоящее время данная технология быстро развивается, так как этот метод аутентификации широко используется в современных бизнес-центрах.

2 Аутентификация по рукописному почерку. Метод биометрической аутентификации по рукописному почерку основывается на специфическом движении человеческой руки во время подписания документов. Для сохранения подписи используют специальные ручки или восприимчивые к давлению поверхности. Шаблон создается в зависимости от необходимого уровня защиты.

3 Аутентификация по клавиатурному почерку. Клавиатурный почерк, или ритм печатания, отражает способ печатания пользователем той или иной фразы. В качестве уникальной информации, присущей тому или иному пользователю, можно отметить наиболее очевидные признаки: количество ошибок при наборе, интервалы между нажатиями клавиш, время удержания клавиш, число перекрытий между клавишами, степень аритмичности при наборе, скорость набора. Именно анализ этих признаков лежит в основе существующих на сегодняшний день подходов изучения клавиатурного почерка.

Таким образом, в статье рассмотрены характеристики большинства систем биометрической аутентификации. Некоторые из них уже достаточно развиты, некоторые только появились на мировом рынке как конечный продукт, а некоторые находятся на стадии активного развития и внедрения в различные системы контроля доступа. Но однозначно можно сказать, что развитие биометрической аутентификации в целом будет возрастать. Это обусловлено тем, что биометрия характеризуется достаточно высокой степенью защиты, некоторой степенью удобства использования, но в то же время довольно сложной ветвью защиты информации.

Список используемой литературы

1 Технологии защиты [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.tzmagazine.ru> (дата обращения: 07.12.2015).

О. С. ЖЕРЕБЦОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. Е. Корнеев**

СТИМУЛИРУЮЩЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОДО «СОДЕЙСТВИЕ»

Заработная плата является основной формой вознаграждения работников за труд и обеспечивает их материальную заинтересованность в его результатах. Заработная плата определяет эффективность работы организации. Наличие современного оборудования, налаженного высокотехнологичного производства, необходимой сырьевой базы совсем не гарантирует того, что предприятие будет успешно работать. Способность человека к рационализации и творчеству может проявиться в оптимизации затрат на производство, нестандартном подходе к решению проблем, в кардинальной мере изменить приложение труда и построить новые схемы функционирования предприятия, это в свою очередь и определяет уникальность человеческого фактора. Отсутствие разработанной системы стимулирования качественного и эффективного труда создает предпосылки снижения конкурентоспособности предприятия, что может негативно отразиться на заработной плате и социально-психологической атмосфере в коллективе.

Изучение аспектов стимулирующего воздействия оплаты труда персонала организации на примере Общества с Дополнительной Ответственностью «Образовательная компания «Содействие»» (далее ОДО «Содействие») показало, что слабыми сторонами

существующей системы являются следующие: при определении размера оклада и премиальных не уделяется внимание дополнительно отработанному времени персонала, что значительно снижает их заинтересованность в результатах и производительность труда; оперативным управлением отделами предприятия занимаются люди, не имеющие специального образования для осуществления данного вида деятельности; на предприятии применяется лишь одна система оплаты – повременная, хотя, на наш взгляд, у работников производственного участка возможно применение сдельно-премиальной системы, что способствовало бы усилению заинтересованности сотрудников в результатах деятельности предприятия.

Были изучены документы, отражающие хозяйственную деятельность предприятия, а также проведен опрос сотрудников организации и проанализированы его результаты. Целью данного опроса было определение уровня удовлетворенности сотрудников организации размерами заработной платы. В опросе участвовало 54 % от численного состава организации на текущий период. Опрос проводился анонимно, что позволило работникам чувствовать себя свободно и отвечать откровенно.

На основании полученных ответов с использованием формулы (1) был рассчитан индекс удовлетворенности персонала (I_y):

$$I_y = \frac{(+2) \times N1 + (+1) \times N2 + (0) \times N3 + (-1) \times N4 + (-2) \times N5}{N}, \quad (1)$$

где (+2), (+1), (0), (-1), (-2) – баллы по шкале удовлетворенности;

N1 – количество респондентов, выбравших ответ «Полностью удовлетворен»;

N2 – количество респондентов, выбравших ответ «Скорее удовлетворен, чем нет»;

N3 – количество респондентов, выбравших ответ «Не знаю»;

N4 – количество респондентов, выбравших ответ «Скорее неудовлетворен, чем удовлетворен»;

N5 – количество респондентов, выбравших ответ «Совершенно неудовлетворен»;

N – общее количество респондентов, ответивших на данный вопрос [1, с. 119].

Проведенный анализ трудовой мотивации показал, что большинство опрошенных (75%) – сотрудники с прагматическим типом мотивации, т.е. основным мотивом их деятельности выступает размер оплаты труда и выплаты стимулирующего характера. Лишь четвертая часть опрошенных сотрудников предприятия имеет ценностную мотивационную ориентацию. Об удовлетворенности сотрудников такими сферами, как удовлетворенность своей работой и жизнью в целом свидетельствуют показатели, которые составили значения выше единицы. Также более 75 % опрошенных сотрудников удовлетворены организацией условий труда; организацией и своевременностью выплаты заработной платы; снабжением расходными материалами; возможностью решать новые задачи, проявив свои способности, творчество; а также взаимоотношениями в коллективе, как между коллегами, так и во взаимодействии с руководством.

Неудовлетворенной стороной потребностей сотрудников ОДО «Содействие» остается заработная плата, как возможность проявления заботы о семье сотрудника, возможность получения различных составляющих компенсационного пакета, например, дополнительное медицинское страхование, предоставление средств на санаторно-курортное лечение и т.д.

Для преодоления этого недовольства, удержания имеющихся сотрудников, привлечения новых специалистов необходимых предприятию профессий, предлагается

разработать и внедрить систему предоставления льгот, гарантий и компенсаций для сотрудников предприятия, другими словами, усовершенствовать систему стимулирования оплаты труда в ОДО «Содействие».

Предлагаемые направления по совершенствованию системы стимулирования труда в ОДО «Содействие» позволят существенно улучшить мотивационное воздействие, будут способствовать удержанию персонала и усилят стимулирование труда:

- необходимо упорядочить перечень стимулирующих доплат и надбавок;
- рекомендуется привлекать руководителей и ведущих специалистов всех отделов к разработке системы стимулирования, чтобы интересы ни одного из отделов предприятия не были ущемлены;
- следует осуществлять выплаты социального характера, связанные с предоставлением работникам социальных льгот;
- необходимо пересмотреть размеры вознаграждений и активнее применять моральные аспекты поощрения работников.

Список используемой литературы

1 Сулова, Ю. Ю. Показатели оценки материального стимулирования труда работников с позиций заинтересованных пользователей / Ю. Ю. Сулова, Е. В. Белоногова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8 (189). – С. 119-124.

А. В. ЗАРАНИК

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Л. А. Мищенко**

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Достижению главной цели функционирования торговой организации – получению прибыли – способствует оптимизация соотношений между объемом деятельности, доходами, расходами. Управление доходами и расходами предполагает выработку решений по экономическому обоснованию данных показателей, выявлению резервов по их улучшению и поиску оптимального соотношения между ними. Реализация функций управления расходами предполагает формирование условий постоянного снижения их уровня, доходами – формирование и проведение эффективной ценовой политики.

Наиболее важными, с точки зрения экономического обоснования, видом доходов для торговой организации является валовая прибыль (доходы от реализации). Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности. Величина данного показателя напрямую связана с системой ценообразования торговой организации.

Целью исследования является изыскание способов увеличения доходности торговли – поиск и реализация эффективной ценовой стратегии. Для этого необходимо определить сущность основных понятий, усвоить методы ценообразования, изучить ценовые стратегии, выяснить механизм принятия решения по выбору ценовой стратегии.

Под ценой, в соответствии с действующим законодательством понимается денежная оценка стоимости единицы товара. Сущность цены проявляется в пяти функциях, которые она должна выполнять: информационной, распределительной и перераспределительной, стимулирующей, балансирующей, планово-учетной, рациональной. Для определения исходной цены используют ряд методов, которые объединены в группы. Охарактеризуем основную группу (таблица 1), которую представляют методы определения исходной цены с учетом спроса на товар и уровня конкуренции на рынке.

Таблица 1 – Характеристика методов ценообразования

Название	Характеристика
Метод осязаемой ценности товара потребителем	Цена, рассчитанная этим методом, учитывает лишь спрос, то, сколько покупатель готов заплатить за предлагаемый товар с определенными потребительскими свойствами. Высокая цена устанавливается тогда, когда спрос относительно велик, а низкая – когда спрос снижается. Затраты при этом имеют второстепенное значение и рассматриваются лишь как ограничительный параметр снижения цены. Этот метод ценообразования соответствует маркетинговому подходу и предусматривает учет в цене имеющихся в товаре выгод, которые ищет потребитель, а также его готовность платить за эти выгоды. Он успешно применяется на рынках взаимозаменяемой продукции, позволяющей покупателю сравнивать аналогичные товары и делать свой выбор
Метод закрытых торгов (тендеров)	Торги, в ходе которых покупатель (торговая организация) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными свойствами. Устанавливаемые цены различны, так как зависят от множества факторов. Для покупателя важен результат торгов – контракт, который получает продавец, предложивший наименьшую цену при высоком качестве и сжатых сроках исполнения заказа.
Метод следования за лидером	Используется на рынках, где спрос характеризуется относительно низкой эластичностью и отсутствует острая конкуренция. Суть сводится к тому, что фирмы при назначении своих цен ориентируются на цены конкурентов. При этом цена может незначительно отклоняться от цены лидера (в пределах, оправданных качествами товара). Пренебрежение этим правилом приведет к «войне цен»: лидеры воспользуются своими преимуществами в объемах продаж, опираясь на мощную сбытовую сеть. Это неизбежно вытеснит аутсайдеров с рынка

Широко используется и группа методов (таблица 2), основанная на упрощенных маркетинговых подходах к моделированию покупок, позволяющих установить цену.

Таблица 2 – Характеристика методов ценообразования

Название	Характеристика
Метод «Лестница цен»	Суть заключается в том, что покупателю предлагается описание товара и цена на него. Покупатель дает оценку вероятности покупки товара за эту цену по четырех- или пятибалльной шкале предпочтений (шкале Лайкерта). Затем ему демонстрируют тот же продукт, но по более высокой/низкой цене и опять задают те же вопросы. Опрос повторяется до тех пор, пока не будут протестированы заранее предусмотренные значения возможной цены и пока оценка вероятности покупки не достигнет границ шкалы. Преимущества: не требует больших затрат, отличается простотой, но дает весьма приблизительные оценки цены. Кроме того, на меру чувствительности к цене со стороны покупателя могут влиять условия проведения исследования
Метод «Тест без сравнения»	Покупателям демонстрируется товар по фиксированной цене. Несколько групп покупателей оценивают различные значения цен, соответствующие одному и тому же товару. Причем каждой группе предлагается только одно значение цены. Количество групп должно равняться числу тестируемых значений цен. Оценка вероятности покупки производится по той же четырех- или пятибалльной шкале. Все группы (выборки) должны быть абсолютно идентичны по своим характеристикам. Для этого важно заранее разработать принципы отбора покупателей в группы
Метод «Мера Ван Вестендорпа»	При оценке цен на товары покупатели отвечают на ряд вопросов: Как Вы считаете, какая цена за этот товар является настолько высокой, что Вы не станете его покупать? А какая цена этого товара кажется Вам настолько низкой, что встает вопрос о его качестве? Какая минимальная цена этого товара кажется Вам высокой, но за которую его все-таки возможно купить? За какую цену Вы купили бы этот товар, считая это весьма выгодной покупкой? Шкала ответов – от слишком дорого до слишком дешево. Оценки респондентов изображаются в виде графика, интерпретация которого позволяет сделать выводы о соответствии цены качествам товара и ожиданиям покупателя

Реализация методов ценообразования зависит от ситуации, складывающейся на рынке на данный момент, что вызывает необходимость корректировки исходной цены товара и выбора варианта ее последующего изменения. Для этого необходимо знание о возможностях ценовых стратегий, так как на ее основе принимается решение в отношении цены на товар в определенное время. Ценовые стратегии делятся на три группы. Охарактеризуем их более подробно (таблица 3).

Таблица 3 – Характеристика ценовых стратегий

Название группы	Характеристика стратегий
1	2
Стратегии дифференциального ценообразования	Основаны на неоднородности категорий покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам. Стратегия скидки на втором рынке – один и тот же товар предлагается на разных рынках по различным ценам. Скидка дается низкооплачиваемым слоям населения, пенсионерам, студентам. Стратегия периодической скидки предполагает дифференциацию цен в зависимости от временного фактора. Дифференциация цен может осуществляться в зависимости от времени года, дня и даже часов. Стратегия случайной скидки – скидка предоставляется информированному покупателю, который

Окончание таблицы 3

1	2
	наиболее чувствителен к цене, купит товар по самой низкой цене. Не информированный покупатель, цена свои временные и поисковые затраты, предпочтет купить по обычной цене, хотя иногда может случайно приобрести товар со скидкой
Стратегии конкурентного ценообразования	Основаны на конкурентоспособности. Стратегия внедрения на рынок предполагает установление низких цен, способствующих привлечению большого числа потребителей и завоеванию большой доли рынка. Стратегия «снятия сливок» предполагает установление относительно высоких цен, которые характеризуют повышенные качественные параметры, престижность товара. Ценовая стратегия сигнализирования ценами строится на использовании доверия покупателя к качеству продукции
Стратегии ассортиментного ценообразования	Стратегия товарных наборов применяются, когда торговая организация имеет набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров. Стратегию «имидж цены», как правило, используют при устойчивом положении на рынке. При этом основным является стратегическое решение относительно положения на рынке. В этом случае цена указывает на качественные особенности товара

Таким образом, ценовые стратегии – это обоснованный выбор определенной цены, направленный на достижение максимальной доходности для эффективной деятельности торговой организации в планируемом периоде. Ценовую стратегию следует обосновывать, исходя из двух направлений: цели торговой организации и характеристики потребителей. Выбор стратегии наиболее зависит от правового (законодательного) фактора и уровня конкуренции на рынке. На практике среди торговых организаций часто встречается комбинация ценовых стратегий, так как именно это позволяет своевременно учитывать конъюнктуру рынка, спрос на товары и действия конкурентов, чтобы достичь оптимального уровня доходности и, как следствие, эффективной деятельности.

П. С. ЗИНОВЬЕВ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОТДЕЛА ФИКСИРОВАННОЙ СЕТИ ПАО «МТС» В Г. СОЧИ

Объектом исследования работы является отдел фиксированной сети ПАО МТС г. Сочи. Отдел оказывает услуги проводной телефонной связи, доступа в Интернет, кабельного телевидения. Управление работой отдела происходит без применения компьютерных технологий, поскольку руководство по ряду причин не имеет возможности приобрести необходимую информационную систему. Все это приводит к перерасходу материальных средств, большим временным затратам и неудовольствию клиентов.

Было принято решение использовать процессный подход в управлении отделом. Автором было выполнено обследование отдела, определены бизнес-процессы и выполнено их моделирование. Модели были разработаны по различным аспектам и уровням управления, в ходе анализа основное внимание уделялось повышению ценности результативности бизнес-процесса, снижению стоимости и времени выполнения действий.

Одним из наиболее критически важных процессов оказался бизнес-процесс «Обработка заявления от абонента». Данный бизнес-процесс описан в нотации «Процедура», которая обычно используются для представления алгоритма (сценария) выполнения процесса и позволяют задать причинно-следственные связи и временную последовательность выполнения действий процесса (рисунок 1) [1, 2].

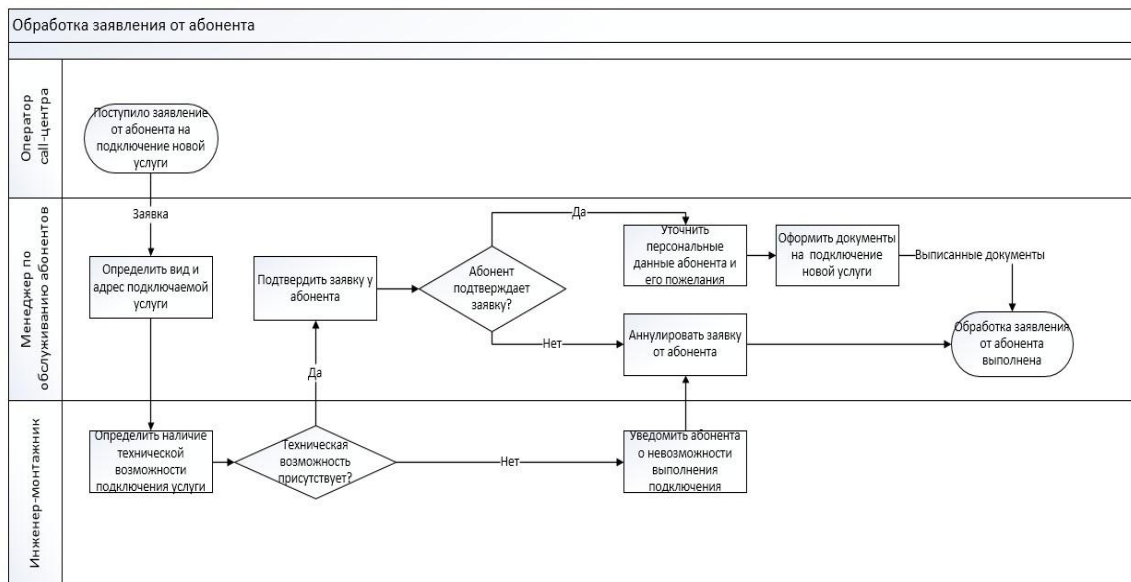


Рис.1 Бизнес-модель "Обработка заявления от абонента"

Для процесса были определены исполнители: оператор call-центра, менеджер по обслуживанию абонентов и инженер-монтажник, и владелец процесса – начальник отдела,

а также ключевые показатели эффективности – объем оказанных услуг, среднее время оказания услуги, количество жалоб клиентов, доля должностей, имеющих инструкции. Один из процессов «Оформление документов на подключение новой услуги» бизнес-модели «Обработка заявления от абонента» подвергнут декомпозиции в нотации ЕРС (рисунок 2). Это было вызвано тем, что подпроцесс содержит значительное количество операций оформления

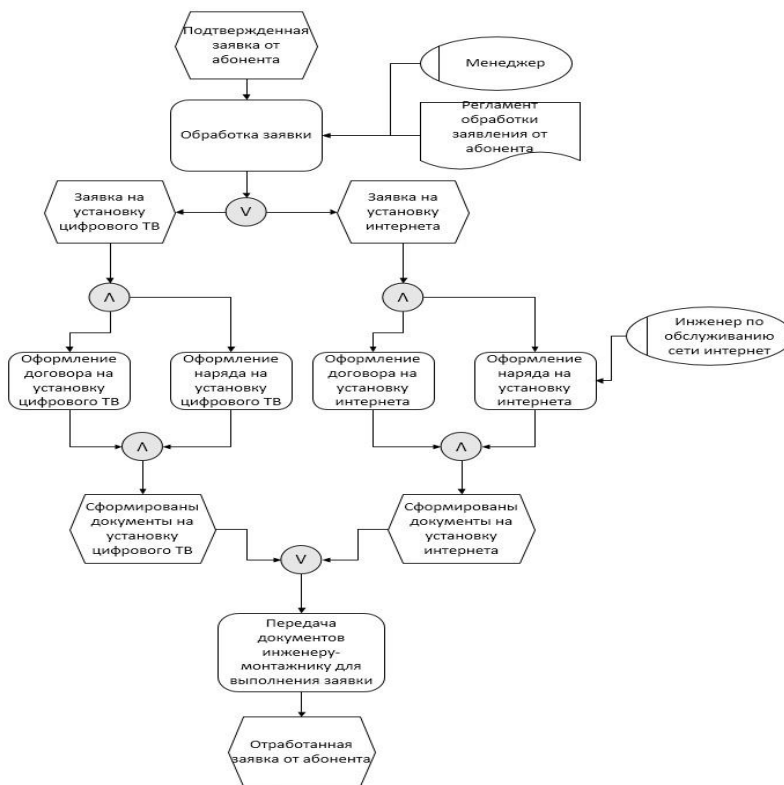


Рис.2 Бизнес-модель "Оформление документов на подключение новой услуги"

различного рода финансовых документов в определенном порядке. Исполнителем этого подпроцесса является менеджер обслуживания абонентов, показателями эффективности – среднее время оказания услуги, количество жалоб от клиентов.

Моделирование бизнес-процессов выполнялось в среде пакета «Business Studio», обеспечивший исполнителей, владельца процессов автоматически сгенерированными регламентной документацией: должностными инструкциями и регламентами процессов.

В результате в среде пакета «Business Studio» была разработана ВРМ-система, которая позволяет эффективно управлять критически важными бизнес-процессами на основе регламентной документации и оценивать качество управления отделом фиксированной сети ПАО МТС города Сочи по значениям показателей эффективности.

Список используемой литературы

1. Официальный сайт компании Microsoft [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.microsoft.com> (дата обращения: 07.01.2016).
2. Официальный сайт компании BusinessStudio [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.businessstudio.ru> (дата обращения: 07.01.2016).

А. А. ИСАКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. Е. Корнеев**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Процесс реализации товаров требует постоянного наличия на предприятиях торговли товарных запасов. Формирование необходимых размеров товарных запасов позволяет торговому предприятию обеспечивать устойчивость ассортимента товаров, осуществлять определенную ценовую политику, повышать уровень удовлетворения спроса покупателей. Все это требует поддержания на каждом предприятии оптимального уровня и достаточной широты ассортиментных позиций товарных запасов.

Товарные запасы, создаваемые на предприятиях торговли, находятся в постоянном движении и обновлении. Конечной стадией их движения является потребление. Основным назначением товарных запасов в оптовом звене является обслуживание потребностей в товарах оптовых покупателей, в розничном – обеспечение устойчивого предложения товаров их потребителям.

Для поддержания товарных запасов на оптимальном уровне необходима четко налаженная система управления ими. Управление товарными запасами предполагает их нормирование, оперативный учет и контроль, а также регулирование.

Нормирование товарных запасов позволяет разработать и установить их необходимые размеры. Разработанные для оптовых предприятий необходимые размеры товарных запасов должны обеспечивать поддержание их на экономически обоснованном уровне, с тем, чтобы обеспечить бесперебойное и ритмичное товароснабжение розничных торговых предприятий.

Оперативный учет и контроль над состоянием товарных запасов ведется на основании действующих форм учета и отчетности. Для этой цели торговый отдел ОСП «Ветковское» ЧУП «Гомельская универсальная база» использует карточки количественно-суммового учета, статистические отчеты о товарообороте и товарных запасах. В них отражаются остатки товаров на начало месяца, а также данные об их поступлении на склады и продаже оптовым покупателям. Фактические остатки товаров сопоставляют с необходимыми размерами и при выявлении отклонений устанавливают причины, вызвавшие эти отклонения.

Регулирование товарных запасов заключается в поддержании их на определенном уровне, в маневрировании ими. Оно предполагает принятие торговыми работниками коммерческих решений с целью нормализации товарных запасов. В управлении товарными запасами на предприятиях оптовой торговли удобнее всего использовать

информационные технологии, на базе которых создают автоматизированные системы управления товарными запасами.

На предприятии ОСП «Ветковское» ЧУП «Гомельская универсальная база» по результатам проведенного исследования можно предложить внедрение автоматизированной системы управления запасами Stock-M [1]. Это автоматизированная система управления товарными и производственными запасами на предприятии, предназначенная для расчёта необходимого уровня запасов для каждого SKU, на любой точке хранения ежедневно, в соответствии с фактическими колебаниями спроса.

Цели системы управления запасами Stock-M:

- обеспечить присутствие нужного товара в нужном количестве, в нужном месте в нужное время;
- снизить количество избытка товаров, а значит уменьшить расходы за счет их обесценивания, распродаж и списаний;
- уменьшить замороженные в запасах оборотные средства;
- повысить эффективность контроля и выполнения процессов по управлению запасами.

Система Stock-M автоматически определяет ежедневные нормы запасов, анализирует фактические продажи, оценивает имеющиеся излишки и нехватку, и на основании этих данных автоматически формирует заказы на пополнение запасов для каждого SKU. Таким образом, управление запасами строится не на призрачном прогнозе, а на конкретном спросе потребителей, который является очень динамичным. Для расчета алгоритма ежедневных пополнений используется методология ТОС (Теория ограничений) и ее инструмент – Динамическое управление буфером (ДУБ). ДУБ позволяет обеспечить высокий уровень наличия товара при минимальных запасах в системе.

Подключившись к Stock-M, можно увидеть динамику уровня продаж, упущенных продаж, запасов, излишков по всему предприятию, каждому складу, каждому магазину, каждому поставщику. Основные отчеты выводятся в компактном виде, позволяя оценить картину в целом и, при необходимости, углубиться в анализ по отчету.

Каждую неделю система автоматически рассчитывает результаты управления запасами в целом и в каждой точке хранения: как меняется ситуация и что воздействует на эти изменения. В понятной форме предоставляются финансовые показатели, которые позволяют легко выявить и сравнить быстро расходящиеся в больших количествах SKU с расходящимися медленнее и в меньших количествах, а также недвижимыми SKU во всех точках хранения. Эти показатели позволяют легко принять коммерчески разумные решения по управлению ассортиментом. Поставщики и покупатели могут договориться об автоматизации поставок с целью поддержания оптимального уровня запасов и ежедневно отслеживать результаты.

Результаты использования системы Stock-M:

- увеличение продаж на 20 – 25 %. За счет высокого уровня наличия минимизируются упущенные продажи, и повышается лояльность клиентов;
- ускорение оборачиваемости и сокращение дефицита оборотных средств на 30–40 %. Денежные средства не замораживаются в избыточных запасах;
- минимизация убытков. Недопущение окончания срока годности товаров, распродаж через акции, кросс-перемещения товара и т.д.;
- надежные поставщики. Накапливается статистика по поставщикам, которая показывает, кто из них и как часто срывает поставки [1].

Stock-M – это облачное решение, работает по схеме SaaS (system as a service), а значит Заказчик не несет дополнительных расходов, связанных с установкой дополнительного оборудования (сервера и др.) и поддержкой системы. Внедрение автоматизированной системы управления запасами предприятия на ОСП «Ветковское»

ЧУП «Гомельская универсальная база» позволит обеспечить наиболее эффективное управление товарными запасами.

Список используемой литературы

1 Сайт инновационной компании ABMcloud (Analytic Business Management) [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: //abmcloud.com (дата обращения: 22.12.2015).

Е. С. КАРАСЬ

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. **С. Ф. Каморников,**

д-р физ.-мат. наук, проф.

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ СКЛАДСКОЙ ГРУЗОПЕРЕРАБОТКИ

Существуют различные подходы, позволяющие рационализировать и оптимизировать грузопереработку на складе. Самый простой из них заключается в уменьшении объемных показателей переработки грузов за счет сокращения материальных потоков на выделенных технологических участках склада. Одна из формализованных схем такого уменьшения, основанная на идеях сетевого анализа, приводится в работе. На ее основе осуществляется ранжирование факторов, определяющих стоимость складской грузопереработки. Особое внимание обращается на те из них, которые не влияют либо слабо влияют на уровень оказываемого покупателям сервиса.

Анализируемые факторы определяются выраженными в процентах долями входного материального потока, обрабатываемого в основных технологических зонах склада: d_1 – доля грузов, поступающих после разгрузки в приемочную экспедицию; d_2 – доля грузов, поступающих с разгрузочной рампы на участок приемки; d_3 – доля грузов, подлежащих комплектованию; d_4 – доля грузов, поступающих на погрузку из отправочной экспедиции; d_5 – доля грузов, подлежащих ручной разгрузке; d_6 – доля грузов, подлежащих ручной погрузке; d_7 – доля грузов, подлежащих обработке в зоне хранения.

Факторы ($d_1 - d_6$), очевидно, изменяются в пределах от 0 до 100. Нулевое значение i -го фактора означает на практике отсутствие соответствующей операции в технологическом процессе склада, что может быть отражением определенной специализации склада. Что касается фактора (d_7), то он, отражая кратность переработки грузов в зоне хранения, обычно имеет выражение в долях. В целях сопоставимости фактор (d_7) также выражается в процентах.

Пусть входной грузопоток (грузооборот) склада равен (Q) тонн в год. Тогда функциональная модель суммарной грузопереработки в зависимости от значений анализируемых факторов имеет вид (формула 1):

$$\text{СГП} = \frac{Q}{100} (400 + 2(d_1 + d_2 + d_3 + d_4) + d_7). \quad (1)$$

Эта модель позволяет оценить абсолютное изменение ДСГП грузопереработки под влиянием факторов, входящих в модель. Предположим, что в результате внедрения на складе некоторых мероприятий факторы (d_1), (d_2), (d_3), (d_4), (d_5), (d_6) и (d_7) приняли новые значения ($d_1 + \Delta d_1$), ($d_2 + \Delta d_2$), ($d_3 + \Delta d_3$), ($d_4 + \Delta d_4$), ($d_5 + \Delta d_5$), ($d_6 + \Delta d_6$) и ($d_7 + \Delta d_7$). Тогда в новых условиях грузопереработка на складе принимает значение (формула 2):

$$\frac{Q}{100} (400 + 2(d_1 + \Delta d_1 + d_2 + \Delta d_2 + d_3 + \Delta d_3 + d_4 + \Delta d_4) + d_7 + \Delta d_7). \quad (2)$$

Следовательно (формула 3):

$$ДСГП = \frac{Q}{100} (2(Dd_1 + Dd_2 + Dd_3 + Dd_4) + Dd_7). \quad (3)$$

Из последней формулы можно сделать следующие выводы.

– модель является линейной по входящим переменным (Δd_1) , (Δd_2) , (Δd_3) , (Δd_4) и (Δd_7) ;

– вклад факторов (d_1) , (d_2) , (d_3) и (d_4) в изменение грузопереработки одинаков и в два раза больше чем вклад переменной (d_7) . Таким образом, в ранге факторов (d_1) , (d_2) , (d_3) , (d_4) , (d_5) , (d_6) и (d_7) по их влиянию на грузопереработку первое место имеют факторы (d_1) , (d_2) , (d_3) , (d_4) . На втором месте в ранжированном ряду будет фактор (d_7) . Что касается факторов (d_5) и (d_6) , то они не изменяют объем грузопереработки. Поэтому в ранжированном ряду они будут на третьем месте;

– относительное изменение объема грузопереработки может быть выражено через значения факторов (d_1) , (d_2) , (d_3) , (d_4) , (d_5) , (d_6) и (d_7) и их абсолютных изменений (формула 4):

$$СГП\% = \frac{2(Dd_1 + Dd_2 + Dd_3 + Dd_4) + Dd_7}{400 + 2(d_1 + d_2 + d_3 + d_4) + d_7} 100\%. \quad (4)$$

Последняя модель также может быть использована для анализа и ранжирования рассматриваемых факторов. Из нее следует, в частности, что уменьшение каждого из факторов (d_1) , (d_2) , (d_3) , (d_4) на единицу при неизменном значении других приводит к уменьшению объема складской грузопереработки на 0,5025 % (при этом показатель не зависит от грузооборота склада). Для фактора (d_7) относительное изменение объема грузопереработки при $(Dd_7 = -1)$ и неизменном значении других факторов равно 0,2506 %.

Все операции с товарами на складах оптовой торговли с точки зрения полезности для покупателя можно разделить на две группы:

– операции, не влияющие либо слабо влияющие на уровень оказываемого покупателям сервиса (разгрузка прибывшего на склад товара, операции в приемочной экспедиции, проверка товаров по количеству и качеству);

– операции, оказывающие прямое влияние на уровень предоставляемого покупателям сервиса (подбор ассортимента по заказу покупателей в зоне хранения, комплектование заказа и партии доставки, организация централизованной доставки заказа).

Критерием правильности коммерческого решения по первой группе операций может служить минимум затрат на внутрискладскую переработку. Решение по второй группе принимается на основе маркетингового исследования рынка услуг. Критерием здесь является оптимальное значение уровня сервиса, но никак не минимум издержек.

Все это означает, что склад может достаточно смело управлять факторами (d_1) , (d_2) и (d_5) , зависящими от условий договоров с поставщиками, и должен действовать достаточно осторожно в отношении факторов (d_3) , (d_4) , (d_6) и (d_7) , так как их изменение может затронуть интересы клиентов склада.

Важнейшим мероприятием, направленным на снижение факторов d_1 , d_2 и d_5 может стать координация работы склада со службами снабжения (закупок) в части организации договорной работы с поставщиками. В договорах должно отражаться требование осуществления поставок в рабочее время склада (это позволит уменьшить фактор (d_1)) и требование осуществления пакетированных поставок товаров (это уменьшит долю ручной разгрузки, т.е. фактор (d_5)).

Кроме того, как известно, действующее «Положение о приемке товаров по количеству и качеству» допускает выборочную проверку поступающего товара, если такое предусмотрено договором. Решение о размере выборки или о возможности приемки товара только по грузовым местам принимается на основании условий договора с поставщиком, а также оценки его надежности. Поэтому мероприятия, связанные с проведением оценки надежности поставщиков (накопление информации о качестве их услуг: количество брака, недостатки, пересортицы в поставках) направлены (прямо или косвенно) на уменьшение фактора (d_2).

В заключение отметим, что рассматривая грузопереработку как важную логистическую функцию, логистический менеджмент не должен ограничиваться только объемными и временными показателями, но и учитывать многие другие факторы, анализируя их совместно. При этом необходимо дополнительно принимать во внимание такие аспекты, как интеграция и координация действий логистических посредников в закупках и распределении продукции.

О. А. КОМЛАЧЁВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Пугачёва,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

С обретением Беларусью суверенитета произошли перемены в демографической ситуации. Значительно снизилась рождаемость, уровень которой не обеспечивает простого замещения поколений, массовым стало распространение одно-, двухдетной семьи, высокими темпами растут заболеваемость и смертность населения, особенно среди мужчин трудоспособного возраста. Это позволяет оценивать современную демографическую ситуацию как кризисную, чрезвычайно опасную, представляющую угрозу их национальной безопасности. Поэтому наряду с такими составляющими, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, обеспечение экономической безопасности, защита от экологических бедствий, в системе национальной безопасности должна быть учтена демографическая безопасность. В этой связи был проведен эконометрический анализ на основании данных таблицы 1.

Таблица 1 – Исходные данные для построения регрессионной модели

Год	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅
2000	93 691	5577,0	2,1	41,9	62 485	21,3
2001	91 720	7875,4	2,3	28,9	68 697	21,7
2002	88 743	12675,8	2,9	30,5	66 652	22,0
2003	88 512	9 230,0	3,1	27,1	69 905	22,5
2004	88 943	10 746,0	1,9	17,8	60 265	22,8
2005	90 508	9 950,1	1,5	12,7	73 333	22,9
2006	96 721	15 370,6	1,1	11,1	78 979	23,0
2007	103 626	16 523,7	1,0	7,7	90 444	23,3
2008	107 876	18 719,1	0,8	6,1	77 201	23,6
2009	109 263	19 732,8	0,9	5,4	78 800	24,0
2010	108 050	22 283,2	0,7	5,2	76 978	24,6
2011	109 147	17 959,7	0,6	7,3	86 785	25,0
2012	115 893	25 988,6	0,5	6,3	76 245	25,4
2013	117 997	30 682,0	0,5	5,5	87 127	25,7
2014	118 534	36 602,7	0,5	4,8	83 942	26,1

Примечание: источник [1, 2].

В качестве зависимой переменной (y) выступает показатель числа родившихся (человек), а показатели денежных доходов (млрд. руб.) – (x_1), уровня зарегистрированной безработицы (%) – (x_2), уровня малообеспеченности (%) – (x_3), числа зарегистрированных браков – (x_4), обеспеченности жильем (кв. м. общей площади на 1 жителя) – (x_5) – независимые переменные. Ввиду отсутствия показателя денежных доходов населения в сопоставимых ценах, он был скорректирован на индекс потребительских цен. В данной работе используются данные за 2000 – 2014 годы. Все данные взяты из статистических сборников Республики Беларусь, выпущенных в 2015 году.

Далее проводится сравнительная оценка и отсев части факторов. Это возможно путем построения матрицы парных коэффициентов корреляции, измеряющих тесноту связи каждого из факторов с результативным признаком и между собой. Необходимость этого шага заключается в проверке гипотезы о мультиколлинеарности факторов и отборе наиболее значимых из них (рисунок 1). Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что зависимая переменная имеет тесную связь с денежными доходами (r_{yx_1}), с показателем обеспеченности жильем (r_{yx_5}) и с числом зарегистрированных браков (r_{yx_4}). Однако факторы x_1 и x_5 тесно связаны между собой ($r_{x_1x_5} = 0,94 > 0,8$), что свидетельствует о наличии мультиколлинеарности. Из этих двух переменных оставим x_1 . Таким образом, для построения модели использовались показатели денежных доходов населения (x_1) и числа зарегистрированных браков (x_4). В качестве переменной (y) при этом будет выступать число родившихся (таблица 2).

Таблица 2 – Матрица коэффициентов парной корреляции

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
y	1					
x_1	0,91430247	1				
x_2	-0,88343526	-0,76721351	1			
x_3	-0,75748149	-0,74977786	0,86971045	1		
x_4	0,74609122	0,67623489	-0,7460402	-0,76947424	1	
x_5	0,91473032	0,93732699	-0,8344883	-0,83644688	0,71740930	1

Большое внимание в дисперсионном анализе уделяется показателю F-критерия Фишера. В нашем случае F-критерий Фишера равен 38,79, а табличное значение равно 3,88. Поскольку $F_{расч} > F_{табл.}$, то уравнение регрессии стоит признать адекватным. Оценим с помощью t-критерия Стьюдента статистическую значимость коэффициентов уравнения множественной регрессии. В данной работе значение этого показателя по модулю для переменной (x_1) равно 5,264, а для переменной (x_2) по модулю – 1,642. После сравнения приведенных выше данных с табличным значением, равным 2,1788, можно сделать вывод о том, что коэффициент x_1 – существенен, а коэффициент (x_2) – не существен.

Если показатель р-значение для независимой переменной меньше 0,01, то она является высоко значимой для (Y), если р-значение от 0,01 до 0,05 – результат значим, если коэффициент больше 0,05, результат значимым не является. В данной работе значение этого показателя для (x_1) равняется 0,0002, а для (x_2) – 0,127, что говорит о том, что переменная (x_1) является высоко значимой переменной для (Y), а переменная (x_2) не является значимой.

В результате было получено уравнение зависимости числа родившихся от показателей денежных доходов и числа зарегистрированных браков (формула 1):

$$\hat{y} = 63034,49 + 0,9671x_1 + 0,2921x_2. \quad (1)$$

Это означает, что число родившихся увеличится на 0,9671 человек при изменении денежных доходов 1 млрд. рублей, с условием, что показатель числа зарегистрированных браков останется неизменным. Также увеличение числа родившихся на 0,2921 человек произойдет при росте числа зарегистрированных браков на 1 пару, при условии, что показатель денежных доходов населения останется неизменным. Также стоит отметить, что существует прямая положительная связь между числом родившихся и показателями денежных доходов. Показатель брачности является несущественным, что подтверждает тот факт, что окончательные данные учитывают число рождений за то время, когда они реально произошли, а не за тот период, когда они были зарегистрированы в ЗАГСах.

Список используемой литературы

1 Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения 02.01.2016).

2 Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения 02.01.2016).

Н. А. КОРНИЕНКО

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ВРМ-СИСТЕМЫ ОТДЕЛА СОПРОВОЖДЕНИЯ ДОГОВОРОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.

В настоящее время страхование в России стремительно развивается. Страховые компании предоставляют множество вариантов страхования имущества и самих клиентов от возможных рисков. Самым востребованным видом страхования, конечно, является страхование автомобиля, чуть меньшей популярностью пользуется страхование при выезде в другие страны. Основные направления страхования РФ: страхование жизни, имущества, путешествия, здоровья, бизнеса и пр.

Каждое направление несет в себе минимум два типа договоров типового и нестандартного образца. В большинстве компаний сопровождением договоров занимаются сами страховые агенты: формируют текст договора, занимаются пролонгацией, следят за страховыми случаями. Это часто приводит к ошибкам, которые ведут за собой потерю клиентов.

Целью данной работы является автоматизация сопровождения страховых договоров, чтобы улучшить качество работы страховых компаний и облегчить обязанности страховому агенту.

При изучении предметной области был сформирован бизнес-процесс сопровождения договора. Были выделены основные действия с договором: оформление договора, согласование с юристом и андеррайтером, ввод договора в базу, вручение клиенту и напоминания о сроках пролонгации (рис 1).

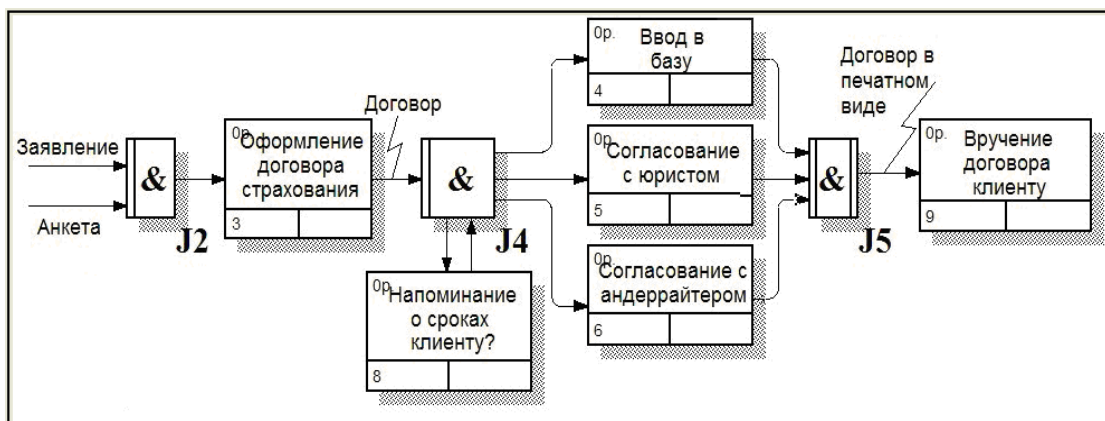


Рисунок 1 – Бизнес-процесс отдела сопровождения страховых договоров

В проекте реализован переход к процессному управлению отделом сопровождения договоров, для чего в среде пакета Business Studio разработана модель сквозного бизнес-процесса в нотации BPMN, которая позволяет распределить работы по исполнителям и определить его владельца (рисунок 2). На основании этого бизнес-процесса в среде пакета Elma реализована исполняемая схема процесса сопровождения страховых договоров. Реализация ИС в виде исполняемого процесса (BPM-системы) позволяет выполнять исполнителям все позиции должностной инструкции под жестким контролем компьютерной системы.

Кроме этого при процессном подходе к управлению обязательно назначаются ключевые показатели эффективности, которые обеспечивают контроль достижения поставленных целей для проектируемого бизнес-процесса. В нашем случае такими показателями выбраны: количество заключённых договоров, размер клиентской базы, количество новых клиентов, количество пролонгации договора на новый срок, количество жалоб клиентов. Данные показатели прикрепляются к бизнес-процессам, которые обеспечивают их выполнение, а также имеют конкретных ответственных из числа исполнителей и владельца процесса.

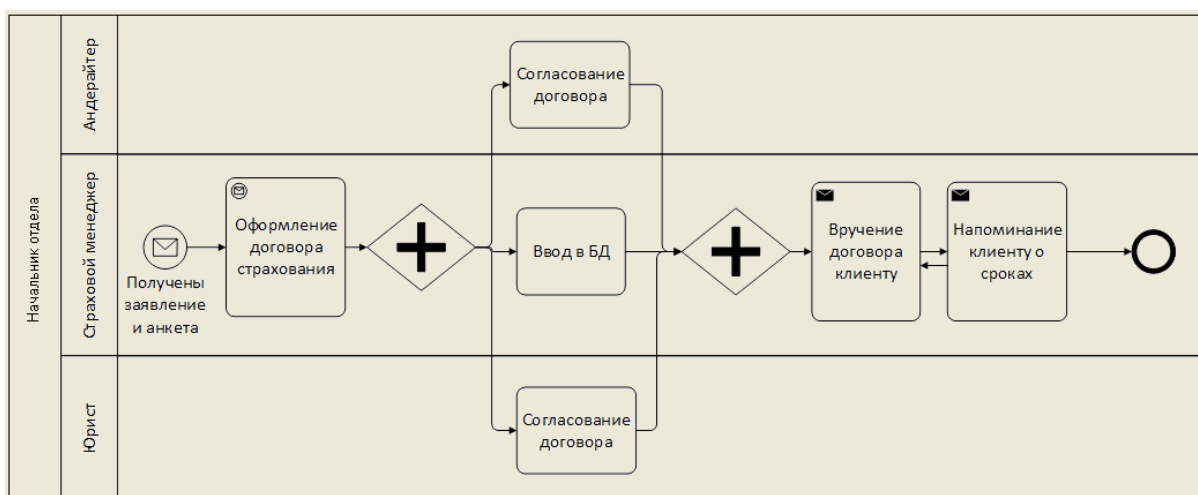


Рисунок 2 – Бизнес-процесс в нотации BPMN

В результате договор формируется в среде пакета Business Studio в автоматизированном режиме. После того, как клиент заполняет заявку и анкету, менеджер заносит полученные клиентские данные в программу. Далее документ автоматически

отправляется на рассмотрение юристу и андеррайтеру, как только они ставят свое согласие, менеджер получает договор, который заносится в базу, и распечатывается в двух печатных вариантах: один клиенту, другой хранится в компании. Пролонгация так же происходит автоматически за счет формирования ежедневного отчета, который предупреждает менеджера за неделю до окончания срока продления.

Реализация ИС в виде BPM-системы имеет ещё один плюс в том, что пользователь может увидеть, на каком этапе произошла задержка оформления конкретного договора. Стоит отметить, что без автоматизации это был бы достаточно трудоемкий процесс, отнимающий много времени у менеджера, и это негативно сказалось бы на качестве его работы. Так же падает такой важный показатель, как количество заключенных договоров, ведь на обслуживание одного клиента задействовано намного больше ресурсов и времени, чем если бы договор выходил на автомате, и менеджеру не приходилось бы следить за пролонгацией.

Я. У. МАХСУДОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Пугачёва,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА ГАРМОНИЗИРОВАННОГО ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Мировая экономика в 2013–2014 гг. замедлила свой ход, снизив темпы роста до 3,3 % с 3,5 %, достигнутых в 2012 г. Прогнозы экспертов на 2016 г. диаметрально противоположны: оптимисты полагают, что она вновь ускорится, повысив темпы роста до 4% и выше, а пессимисты ожидают, что, напротив, замедление продолжится и темпы роста понизятся до уровня 3 % и менее. Застой в еврозоне – главная угроза для дальнейшего восстановления мировой экономики. Экономика еврозоны в настоящее время находится в неустойчивом равновесии, склонном к потере устойчивости под влиянием небольших внешних или внутренних шоков спроса [1].

В связи с этим проведена оценка гармонизированного индекса потребительских цен с помощью эконометрических моделей. На важнейший экономический показатель Еврозоны: гармонизированный индекс потребительских цен (y) в Еврозоне оказывает огромное значение индекс промышленного производства (x_1) и уровень безработицы (x_2).

Основа модели – ежемесячные экономические данные по Еврозоне за период 01.2010 – 09.2013 гг. Построенная и проанализированная модель – модель коинтеграции, так как ее остатки стационарны.

Уравнение регрессии имеет вид (формула 1):

$$Y = 16,978 + 0,570X_1 + 3,597X_2. \quad (1)$$

Уравнение является надежным, коэффициент (X_1) является несущественным, а коэффициент (X_2) – существенным.

Значение (b_0) = 16,978 интерпретируется как сдвиг является оценкой среднего гармонизированного индекса потребительских цен при нулевых показателях индекса промышленного производства и уровня безработицы. Поскольку эти условия лишены смысла, в данной ситуации величина наклона b_0 не имеет разумной интерпретации.

Значение (b_1) = 0,570 интерпретируется как изменение среднего значения гармонизированного индекса потребительских цен при изменении значения индекса

промышленного производства на единицу (коэффициент чистой регрессии) и показывает, что при заданном уровне безработицы увеличение индекса промышленного производства на 1 процент приведет к увеличению гармонизированного индекса потребительских цен на 0,570 %.

Аналогично, значение $(b_2) = 3,597$ означает, что при фиксированном индексе промышленного производства увеличение уровня безработицы на 1 % сопровождается увеличением ожидаемого индекса потребительских цен на 3,5972 %.

Исходя из анализа данных таблиц коэффициент корреляции (множественный R), равный 0,961) выявляет линейную зависимость между двумя переменными и измеряется в пределах от -1 до +1: чем больше корреляция приближается к +1, тем сильнее положительная взаимосвязь между зависимой и независимой переменной и наоборот. Нулевая корреляция означает отсутствие линейной зависимости между переменными.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,923$) показывает в скольких случаях изменение гармонизированного индекса потребительских цен, который является индикатором инфляции, можно объяснить с помощью значения индекса промышленного производства и уровня безработицы. В данном случае это приблизительно 92,31 %. Следовательно, на долю индекса промышленного производства и уровня безработицы приходится больше половины в сравнении с остальными не рассматриваемыми факторами, влияющими на изменение гармонизированного индекса потребительских цен, что имеет высокое практическое значение.

Нормированный (R^2) равный 0,919 (скорректированный коэффициент детерминации) показывает, какое влияние корректировка (R^2) оказала на величину коэффициента детерминации. Нормированный (R^2) незначительно отличается от коэффициента детерминации, что позволяет сделать вывод о достаточном качестве модели.

Стандартная ошибка, равная в модели 0,829, – мера разброса зависимой переменной вокруг линии регрессии. Чем меньше ошибка, тем лучше качество прогноза

В данной эконометрической модели количество наблюдений равно 45.

Таблица 1 – Регрессионная статистика

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,960755406
R-квадрат	0,92305095
Нормированный R-квадрат	0,919386709
Стандартная ошибка	0,828630438
Наблюдения	45

Примечание: собственная разработка, оформленная с помощью программного пакета «Анализ данных» Microsoft Excel

Значимость коэффициента детерминации (R^2) устанавливается с помощью критерия Фишера в таблице «Дисперсионный анализ» строке «Регрессия». Наблюдаемое значение $(F_{набл})$ равно 251,9078515, а табличное его значение равно 5,14 $(F_{кр})$. Так как наблюдаемое значение $(F_{набл})$ больше $(F_{кр})$, то (R^2) значим. Следовательно, уравнение регрессии надежно [2, с. 184].

Эти оценки позволяют лучше понять влияние индекса промышленного производства и уровня безработицы на гармонизированный индекс потребительских цен.

Значение гармонизированного индекса потребительских цен растет с ростом цен на потребительские товары и/или ростом уровня безработицы, и падает с их снижением. Если индекс за месяц прибавит к своему значению больше двух процентных пунктов, то стабильность цен считается нарушенной, и Европейский центральный банк будет вынужден принять решение о повышении уровня процентной ставки.

Так, повышение Европейским центральным банком ставки процента влечет за собой сокращение денежной массы в экономике и падение деловой активности, в том

числе и сокращение объемов промышленного производства. В свою очередь, снижение ставки процента приводит к увеличению количества денег в экономике, увеличению инвестиций, объема промышленного производства и росту инфляции.

В случае высокого уровня безработицы, страны-участницы Зоны евро столкнутся с увеличением бюджетного дефицита, что в свою очередь приведет к росту инфляции, так как ЕЦБ будет вынуждено проводить кредитно-денежную экспансию.

Список используемой литературы

- 1 Доклад Всемирного экономического форума в Давосе о глобальных рисках. Швеция, Давос. – 21-24 января 2015 г. [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://polit.ru> (дата обращения: 18.01.2016).
- 2 Бородич, С.А. Эконометрика: учеб. Пособие / С. А. Бородич. –Мн.: Новое знание, 2004. – 365с.

О. А. РУБЧЕНЯ

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. **Н. И. Исайчикова,**

канд. экон. наук

WMS-АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ

Рынок автоматизированных складских систем в Беларуси достаточно молод. О тиражных продажах WMS систем можно говорить только применительно к периоду в последние пять лет. И если раньше в Белоруссии были единичные продажи и покупки WMS систем, то за это время уже достаточное количество белорусских компаний приобрели различные системы для автоматизации склада. И примерно столько же компаний запустили внутренние проекты по выбору той или иной системы WMS. Использование автоматизации для управления складом или принятие решения об этом в ближайшее время позволяет говорить о том, что наличие WMS систем считается признаком технологичного предприятия.

WMS (англ. Warehouse Management System – система управления складом) – электронная система управления и оптимизации складских процессов. WMS – это мозг современного склада, благодаря чему решаются различные задачи бизнеса. За счет внедрения WMS обеспечивается высокая операционная эффективность компании, исключаются складские ошибки в заказах клиентов, поддерживается оптимальный уровень складских затрат, повышается плотность хранения товара на складе, снижается зависимость от персонала склада, повышается точность складского учета [1].

WMS – это сложный программный комплекс, выполняющий следующие функции: управление процессом приемки товаров на склад, управление системой адресного хранения товаров, управление процессами комплектации заказов, управление подпиткой зоны комплектации, управление отгрузкой заказов, управление складскими транзитными операциями, планирование складских операций и управление складскими мощностями, учет, анализ и оптимизация движения товаров и операций [1].

Достаточно широкий функционал данной системы управления складом раскрыть полностью в несколько абзацев не удастся, но в общих чертах это будет выглядеть следующим образом.

До физического прихода товара на склад, WMS на основании данных о планируемом поступлении резервирует свободные места хранения, количественно соответствующие планируемому приходу. Когда товар физически поступает на склад, WMS дает задание работнику склада о размещении поступившего груза на соответствующие места хранения. Задания отображаются на дисплее штрих-код сканера.

Продвинутые WMS предусматривают функции Pick by Voice и Pick by Light, что

переводится с английского как отборка по голосовым командам и отборка по световым сигналам соответственно. Являясь альтернативой классическому штрих-код методу, недостатком которого является относительно низкая производительность складских работ, система Pick by Voice управляет действиями работника через hands-free гарнитуру. В данном случае кладовщик получает речевые команды, генерируемые компьютером. Pick by Light работает аналогично Pick by Voice, только здесь команды работнику склада подаются через световые модули, устанавливаемые на ячейках склада. Кладовщик поочередно подходит к загорающейся лампочке и берет товары, согласно количеству, указанному на дисплее светового модуля.

Важно отметить, что WMS обеспечивает поддержку системы динамической адресации, суть которой заключается в следующем: в отличие от привычного подхода, где за каждым товаром закрепляется соответствующая зона хранения, система динамической адресации размещает товар на свободное место хранения. Таким образом в несколько раз увеличивается плотность хранения и эффективность использования складского пространства. Когда на склад поступает распоряжение на отгрузку, WMS автоматически формирует лист отборки, располагая места хранения, где будет отбираться указанный товар согласно маршруту следования кладовщика, таким образом, чтобы кладовщик не «блуждал» по складу.

И это только некоторые функции WMS. При этом очевидно, что интеллектуальная задача работников склада сводится к четкому выполнению команд WMS, благодаря чему новый работник приобретает производительность кладовщика, имеющего стаж работы на складе более года за 2 дня.

В Беларуси к складскому ПО обращаются как существующие предприятия так и новые крупные создаваемые объекты. На создаваемых объектах обычно внедряется тот IT-продукт, который предпочитает зарубежный инвестор. И нередко внедрение происходит почти одновременно со строительством объекта. Вот некоторые из объектов введенные в эксплуатацию за последние пять лет, использующие WMS:

1 Торгово-логистический центр «Глобус Парк» (ранее «Щомыслица»). Логистический центр располагает складской площадью 20 тыс. кв. м и относится к типу склада класса «А».

2 Логистический центр СООО «БЛТ-Логистик», расположен в СЭЗ «Минск» в п. Обчак в 8 км от МКАД возле пересечения трасс М-1/Е30 и М-4 Минск–Могилев. Склад относится к типу класса «А». Площадь склада общего пользования – 27,0 тыс. кв. м, склада холодильника – 2,3 тыс. кв. м.

3 Логистический комплекс ТЧУП «Шате-М Плюс». В 2014 г. завершено строительства второй очереди современного логистического комплекса в п. Привольный. Общая площадь здания составляет 18 тыс. кв. м, полезная площадь многоуровневой стеллажной системы хранения составляет 55 тыс. кв. м.

4 Логистический центр СООО «НТС», находящийся в 9 км от МКАД, был введен в строй в мае 2011 года, когда открыли современной логистической инфраструктуры склад площадью 15,7 тыс. кв. м, в начале 2012 г. открыт склад-холодильник на 4,4 тыс. кв. м. До 2013 года логистический центр позиционировал себя как 3PL-оператор (ООО «Двадцать четыре»), оказывая полный спектр услуг в области складской и транспортной логистики.

5 Логистические центры ООО «Компания ФСК Логистик», общим объемом более 20 тыс. паллетомест и собственным автомобильным парком, состоящим из 100 единиц средней и большой грузоподъемности, оборудованные GPS [2].

Таким образом, можно уверенно говорить, что без складского ПО не может эффективно работать не только логистический центр, но и любое оптовое предприятие, а также предприятие, на котором имеется большая номенклатура изделий. Внедрение системы WMS позволяет сократить работников склада до 48 %, повысить плотность

хранения в 1,6 раза, снизить количество ошибок при комплектации заказов на 97 % [3].

Список используемой литературы

- 1 Повышение эффективности склада с помощью WMS / Библиотека. Складская логистика // Клуб логистов [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.logists.by> (дата обращения: 19.01.2016).
- 2 Курочкин, Д.В. Современная складская инфраструктура в Республике Беларусь (по итогам полугодия 2015 года) / Д.В. Курочкин [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.mitso.by> (дата обращения: 19.01.2016).
- 3 Склад на новый лад / Дело. Бизнес-журнал [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://delo.by> (дата обращения: 19.01.2016).

Д. С. ФЁДОРОВ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ИС УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Последние годы российский страховой рынок показывал бурное развитие. Специфика страхования довольно ограничивает применимость информационных систем, разработанных за рубежом. У страховых компаний существует ряд проблем, которые требуют разработки и внедрения информационной системы для их устранения. К таким проблемам относятся: сложность составления отчетности и её объёмы для контролирующих органов, обработка статистических данных, сложность расчета страховых тарифов, анализ эффективности различных видов страхования в оперативном порядке.

Для реализации информационной системы выбран процессный подход к управлению. Такой подход представляет собой делегирование полномочий и ответственности через бизнес-процессы. В рамках данного подхода предполагают выделение проблемного бизнес-процесса, его участников и назначение одного из них как владельца, давая ему возможность распределения полномочий и ответственности по управлению данным бизнес-процессом. Участник каждого бизнес-процесса подчиняется функциональному руководителю и владельцу бизнес-процесса. Таким образом, совмещается применение одновременно следующих подходов к управлению деятельностью: функционального и процессного. Одним из основных бизнес-процессов, отражающих деятельность страховой компании, является процесс «Урегулирование убытков».

Деятельность, происходящая в рамках этого бизнес-процесса, показана на диаграмме плавательных дорожек (рисунок 1).

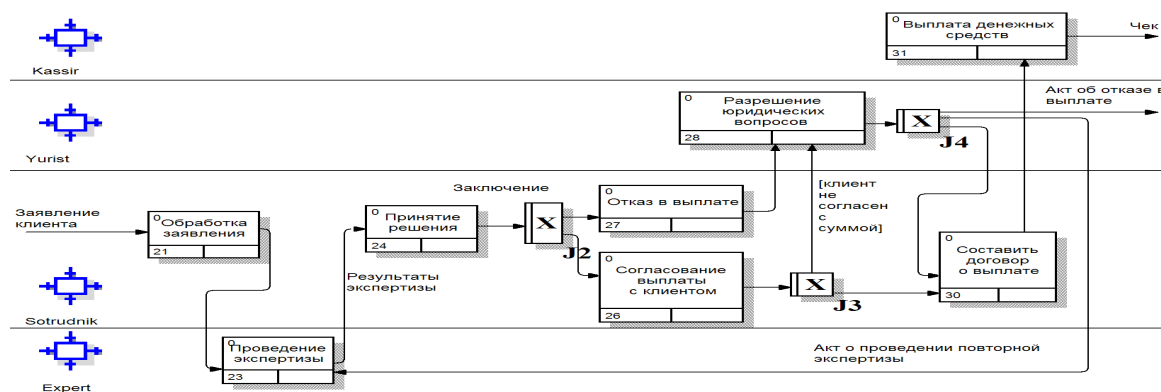


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Урегулирование убытков».

На диаграмме плавательных дорожек изображены не только процессы, отражающие деятельность отдела по урегулированию убытков, но и распределение ролей по этим процессам.

В положительном для клиента исходе составляется договор о выплате, а затем и сама выплата денежных средств. Но нередки случаи, когда страхователь не соглашается с решением или суммой выплаты. Для улучшения качества управления этим ответственным моментом произведена декомпозиция подпроцесса «Разрешение юридических вопросов» в нотации IDEF3 (рисунок 2).

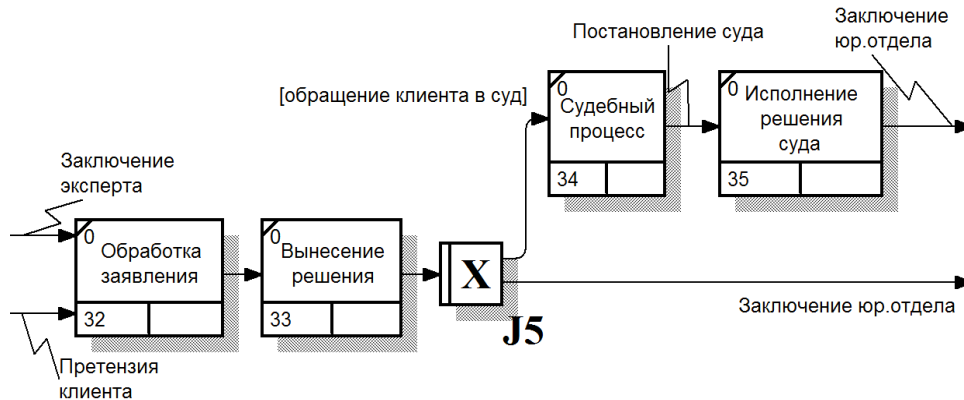


Рисунок 2 – Подпроцесс «Разрешение юридических вопросов»

Для перехода к процессному управлению необходимо назначить исполнителей бизнес-процессов (кассир, юрист, эксперт и сотрудник отдела) и владельца процесса (начальник отдела). Также необходимо назначить ключевые показатели эффективности (KPI), которые помогают не только наладить сам бизнес-процесс, но и позволяют делегировать ответственность и осуществлять контроль качества их выполнения. В результате анализа отчетной документации и моделей бизнес-процессов выбраны следующие KPI: среднее и максимальное время урегулирования убытков, средний уровень убыточности страховых сумм, средний срок проведения экспертизы по страховому случаю, затраты на документальное подтверждение обстоятельств страхового случая, жалобы страхователей.

После создания модели бизнес-процесса необходимо разработать регламентную документацию. Имея готовую модель на руках, можно в автоматическом режиме получить необходимые регламентные документы, непротиворечащие друг другу. Это всё возможно благодаря программному пакету Business Studio, сгенерированные им документы сразу же готовы к использованию и не требуют ручной доработки. А самое главное, изменения в документации будут синхронизироваться с правками бизнес-процесса, если таковые потребуются. Это ещё одна причина, по которой выбирается процессный подход.

Данный проект позволит построить информационную систему, которая существенно сократит циклы выполнения бизнес-процессов, повысит эффективность страховой деятельности по урегулированию убытков, обеспечивая сотрудников отдела и их руководителей информацией необходимого объёма и качества. А благодаря возможностям пакета Business Studio пользователям не придётся задумываться о написании регламентной документации, т.к. она будет уже готова и включать в себя только то, что прописано в бизнес-процессах.

М. Ю. ЧУБАРЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. Е. Корнеевко**

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На объем товарооборота оказывают влияние различные факторы. Среди внутренних факторов наиболее важное место занимают следующие:

- товарное обеспечение (структура, ценовая политика);
- численность персонала и производительность его труда;
- наличие и состояние материально–технической базы.

При этом первый фактор является наиболее значимым. Главные цели процесса товародвижения, по мнению Е. П. Голубкова, формулируются в области обеспечения требуемого уровня удовлетворения запросов потребителей при минимизации затрат на организацию и осуществление данного процесса [1, с. 285]. От процесса товародвижения потребители ожидают эффективной системы оформления заказов, наличия в запасах требуемых ими продуктов, возможности осуществления срочных поставок, быстрого выполнения гарантийных обязательств, надежного послепродажного обслуживания.

К сожалению ни одна из систем товародвижения не в состоянии одновременно обеспечить максимальный сервис для клиентов и до минимума сократить расходы по распределению товара. Максимальный сервис для клиентов подразумевает поддержание больших товарно–материальных запасов, безупречную систему транспортировки и наличие множества складов. А ведь все это способствует росту расходов по распределению. Ориентация на сокращение расходов на реализацию подразумевает дешевую систему транспортировки, поддержание небольших товарно–материальных запасов и наличие небольшого числа складов. На рисунке 1 представлена структура затрат по отдельным функциям физического распределения [1, с. 289].

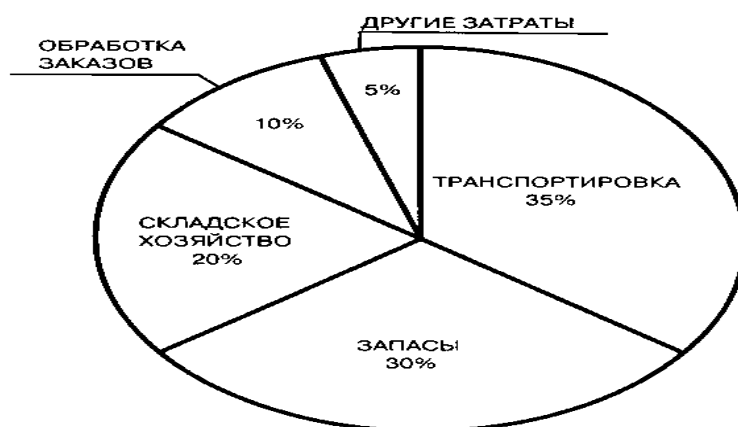


Рисунок 1 – Структура затрат по отдельным функциям физического распределения

Таким образом, система товародвижения является важнейшим направлением деятельности предприятия. О значении товародвижения свидетельствуют расходы на него, которые по данным различных исследователей колеблются от 15 до 25 % суммы продаж. Следует отметить, что средние расходы на рекламу и стимулирование продаж существенно ниже. Как было выяснено, всю свою продовольственную продукцию Кормянское районное потребительское общество (райпо) реализует через собственную розничную сеть магазинов, которая представлена в основном розничными магазинами, расположенными в сельской местности и в самом районном центре. Также реализация продукции райпо происходит с помощью сети магазинов Белкоопсоюза «Родный кут».

Был проведен расчет частоты завоза по скоропортящимся товарам согласно формуле (1):

$$\text{Ч} = \frac{T_{\text{м}}}{T_{\text{д}} \times t_{\text{р}}}, \quad (1)$$

где Ч – частота завоза в размах;

$T_{\text{м}}$ – месячный товарооборот, руб.;

$T_{\text{д}}$ – однодневный товарооборот, руб.;

$t_{\text{р}}$ – установленный срок реализации скоропортящегося товара, дн.

По Кормянскому райпо установленный срок реализации скоропортящегося товара составил в среднем 4 дня, соответственно частота завоза товаров – 3 раза в неделю.

Частота завоза в выбранный период (месяц, год) определяется путем деления количества дней периода на интервал завоза и выражается в размах. Для товаров сложного ассортимента, нес Скоропортящихся при расчете интервала завоза следует учитывать коэффициент комплектности (К), который рассчитывается как отношение среднего числа разновидностей товаров, поступающих в одной партии, к общему числу разновидностей предусмотренных ассортиментным перечнем.

Для товаров простого ассортимента, имеющих длительные сроки реализации, интервал завоза определяется как удвоенная разница между средним и неснижаемым запасом товаров в днях, согласно формуле (2):

$$t_{\text{д}} = 2 \times (Z_{\text{с}} - Z_{\text{н}}), \quad (2)$$

где $t_{\text{д}}$ – интервал завоза товаров, дней;

$Z_{\text{с}}$ – средний товарный запас, дн.;

$Z_{\text{н}}$ – неснижаемый товарный запас, дн.

По Кормянскому райпо интервал завоза товаров длительных сроков реализации составил 14 дней.

По данным проведенного в рамках курсовой работы анализа вышеприведенных и других показателей деятельности Кормянского райпо в качестве направлений по увеличению товарооборота можно определить следующие:

- расширение ассортимента товаров на основе проведения маркетинговых исследований по изучению спроса на товары;
- необходимость увеличения частоты и налаживания ритмичности завоза товаров, пользующихся спросом;
- обеспечение рациональности товародвижения товаров от производителей до потребителей;
- улучшение управления товарными запасами и ускорение товарооборачиваемости с целью высвобождения оборотных средств, вложенных в товарные запасы, снижения потерь товаров и других торговых расходов.

При этом особое внимание следует обратить на разработку маршрутов и схем завоза продукции. Они должны составляться так, чтобы непроводительные пробеги были минимальными, максимально использовалась грузоподъемность автомобилей.

Список используемой литературы

- 1 Голубков, Е. П. Основы маркетинга: учеб. / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1999. – 499 с.

Е. А. ШВАЙЛИКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. В. Ушак**

ABC-АНАЛИЗ, XYZ-АНАЛИЗ И СОВМЕЩЕННЫЙ ABC-XYZ-АНАЛИЗ КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования в значительной степени определяет ассортиментная политика, которая зависит от целого комплекса конкретных условий и, в первую очередь, структуры производства и реализации продукции. Одной из методик, где в качестве основного критерия эффективности ассортиментной группы применяют степень влияния на общий результат ее доли в объеме реализации предприятия или в общем объеме производства продукции, является ABC-анализ.

Для многих предприятий он может выступать своевременным инструментом оперативного управления производством и сбытом продукции, поскольку в настоящее время важно не столько «производить больше продукции», сколько «производить только те изделия, которые пользуются спросом и быстро реализуются, не оседая на складе». Увеличение продаж и повышение эффективности ассортимента напрямую зависит от правильной оценки прибыльности каждой товарной позиции, отсутствия залежавшихся товаров и товаров, затраты по которым не окупаются. Данный метод позволяет оптимизировать ассортимент, т.е. выделить позиции продукции в ассортименте предприятия, которые являются приоритетными, а которые из них – аутсайдерами.

ABC-анализ предполагает, что контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать систему тех или иных показателей. Результатом ABC-анализа является дифференциация объектов управления на категории А, В и С по степени их важности и влияния на конечный результат деятельности организации.

В качестве объектов анализа могут выступать различные показатели: объем реализации, складские запасы, ассортиментные группы предприятия, поставщики, покупатели, прямая прибыль от товара, запасы сырья и комплектующих – все, что имеет достаточное количество данных.

Алгоритм проведения ABC-анализа для различных объектов будет единым: определяется объект анализа (что необходимо анализировать) и параметр анализа (по какому признаку анализировать). Например, если объектами ABC-анализа являются ассортиментные группы, товарные позиции, поставщики, запасы, то каждый из этих объектов имеет различные параметры описания и измерения: объем продаж (в денежном или количественном измерении), доход (в денежном измерении), товарный запас, оборачиваемость и т.д. Далее рассчитывается доля параметра от общей суммы параметров выбранных объектов, и объекты анализа отсортировываются в порядке убывания значения доли параметра. Затем необходимо рассчитать долю параметра нарастающим итогом. После проведенных расчетов присваиваются значения групп выбранным объектам и сравниваются результаты ABC-анализа с рекомендуемыми значениями.

Дополнением к ABC-анализу выступает XYZ-анализ. Его суть заключается в изучении отклонений, скачков и нестабильности сбыта продукции.

XYZ-анализ позволяет сгруппировать объекты по степени нестабильности продаж на активно, стабильно и редко покупаемые товары на основании расчета коэффициента вариации. Результатом XYZ-анализа является оптимизация складских запасов продукции: чем стабильнее спрос на товар, тем легче им управлять, тем ниже потребность в складских запасах. При этом за базу для расчетов берется объем реализации в опреде-

ленный промежуток времени с заданным интервалом (например, период – год, интервал – поквартально).

Алгоритм проведения XYZ-анализа аналогичен алгоритму проведения ABC-анализа, однако применение данного метода имеет смысл, если количество анализируемых периодов больше трех. Определяется объект и параметр анализа, а затем период и количество периодов, по которым будет проводиться анализ: неделя, декада, месяц, квартал, сезон, полугодие, год. Рассчитывается коэффициент вариации, и объекты анализа отсортировываются по возрастанию значения данного показателя. Товары делятся на группы X, Y и Z исходя из значения вариации за определенный период времени и результаты сравниваются с рекомендуемыми значениями.

Совмещенный ABC-XYZ-анализ позволяет объединить данные ABC и XYZ в единую матрицу, в результате чего может быть получено 9 групп объектов анализа по двум критериям: степень влияния на конечный результат (ABC) и стабильность (прогнозируемость) этого результата (XYZ). Это повышает качество решений, принимаемых при управлении ассортиментом, что, в свою очередь, повышает эффективность деятельности организации.

XYZ-анализ в сочетании с ABC-анализом позволяет выявить высокорентабельную (AX) и низкорентабельную (CZ) продукцию (рисунок 1).

AX	BX	CX
AY	BY	CY
AZ	BZ	CZ

Рисунок 1 – Матрица совмещенного ABC-XYZ-анализа

Совмещенный ABC-XYZ-анализ позволяет повысить эффективность системы управления товарными ресурсами, увеличивать долю высокоприбыльной продукции без нарушения принципов ассортиментной политики и выявлять ключевые позиции товара и причин, влияющих на количество запасов, которые хранятся на складе.

Применение данных методов анализа в практической работе экономических служб предприятия позволит оптимизировать структуру сбытовой программы, а также структуру производства продукции с целью определения ключевых и устранения невыгодных для предприятия видов продукции, сократить остатки готовой продукции на складе и высвободить оборотные средства, «замороженные» в запасах.

Описанные методики анализа просты в применении, понятны и не требуют дополнительных трудовых и финансовых затрат, а для снижения трудоемкости расчетов экономические службы организаций могут использовать программный пакет MS Excel.

Н. В. ЩЕМЕЛЁВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **И. А. Шнып**

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

Инновационные таможенные технологии – это технологии улучшенного качества, в полном объеме вбирающие все элементы современных мировых достижений в таможенной сфере.

Электронное декларирование – это создание электронной копии грузовой таможенной декларации (ЭГТД), статистической декларации (ЭСД), передача в автоматизированную систему с помощью специального программного обеспечения и каналов связи, регистрация, проведение форматно-логического контроля с целью выявления ошибок и несоответствий. Конечным этапом электронного декларирования является получение свидетельства о выпуске товара для внутреннего потребления, экспорта или регистрация статистической декларации.

К плюсам электронного декларирования можно отнести: безбумажную систему оформления; высокую скорость полную прозрачность процесса таможенного оформления и статистического декларирования; возможность проводить таможенный контроль в автоматическом режиме. Электронное декларирование предполагает под собой передачу ЭГТД (ЭСД) и в будущем всех сопутствующих документов (контракт, инвойс, товаросопроводительные документы и т.д.) в таможенные органы в электронном, «безбумажном» виде. Стоимость оказания услуг за выполняемые таможенные операции при использовании электронного декларирования в среднем на 30 – 50 % ниже, чем при осуществлении декларирования с применением традиционных бумажных технологий [1].

В соответствии с электронным предварительным информированием (ЭПИ) уполномоченные экономические операторы, перевозчики, в том числе таможенные перевозчики и таможенные представители представляют информацию в отношении ввозимых автомобильным транспортом товаров не менее чем за два часа до их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза. Технология, применяемая при предварительном информировании таможенных органов РБ, основана на использовании возможностей оформления электронных таможенных деклараций (ЭТД) в Национальной Автоматизированной Системе Электронного Декларирования (НАСЭД). Использование ЭПИ и получение уникального номера перевозки означает, что представленных сведений достаточно для получения разрешения на транзит [2].

Преимуществами использования системы ЭПИ таможенных органов являются:

- оптимизация и ускорение совершения таможенных операций;
- сокращение очередей при пересечении границы Таможенного союза;
- устранение предпосылок для подмены документов;
- повышение эффективности осуществления таможенного контроля;
- сокращение влияния субъективных факторов при принятии должностным лицом таможенного органа решения о выдаче разрешения на таможенный транзит;
- приоритетное оформление должностным лицом таможни.

Наряду с электронным декларированием и предварительным информированием, применение технологии удаленного выпуска товаров и транспортных средств является одним из перспективных направлений в деятельности таможенных органов. Технология удаленного выпуска является составной частью развития интернет-декларирования и основана на обработке интернет-деклараций с использованием электронного юридически значимого взаимодействия между различными таможенными органами. Данная технология – принципиально новый подход в осуществлении таможенных операций и контроля. Она предусматривает, что декларирование и выпуск товаров происходят во внутреннем таможенном органе. А ввоз, временное хранение товаров и их контроль осуществляются в регионе деятельности внешнего таможенного органа.

Основные преимущества технологии удаленного выпуска: осуществление таможенного декларирования товаров без привязки предприятий к таможенным постам и месту нахождения товара; оптимизация транспортной логистики, сокращение финансовых затрат участников внешнеэкономической деятельности и времени совершения таможенных операций [3].

Сегодня отрасль грузовых авиаперевозок еще опирается на бумажные процедуры оформления грузов. Проект IATA E-Freight – замена бумажного оформления авиа грузов электронным. Данный проект – общеотраслевая инициатива, в которую вовлечены перевозчики, экспедиторы, обслуживающие компании, грузоотправители и таможенные органы. Проект e-Freight дает множество преимуществ: уменьшение расходов; экономия времени при транзите: возможность отправки документов до отправки самого груза сокращает цикл их обработки; большая точность: единовременный ввод электронных данных в пункте вылета снижает возможность задержки отправки груза из-за неточности или неполноты данных; соответствие всем международным и местным нормативным актам в отношении электронной документации и данных, требуемых органами таможни, гражданской авиации и другими регулирующими организациями; повышенная безопасность [4].

С целью построения эффективной системы регулирования, координации и контроля внешнеэкономической деятельности в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства разрабатывается механизм «единого окна». Под «единым окном» понимается механизм взаимодействия между государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, и участниками внешнеэкономической деятельности, который позволяет участникам внешнеэкономической деятельности однократно представлять документы в стандартизованном виде через единый пропускной канал для последующего использования заинтересованными государственными органами и иными организациями в соответствии с их компетенцией при проведении контроля осуществления внешнеэкономической деятельности. Применение механизма позволит для государственных органов государств-членов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность:

- повысить качество и сократить сроки предоставления государственных услуг и осуществления государственных функций;
- повысить уровень управления рисками и минимизировать случаи несоблюдения участниками внешнеэкономической деятельности требований, установленных законодательством государств-членов;
- сократить расходы бюджетов государств-членов на предоставление государственных услуг и осуществление государственных функций;
- упростить административные процедуры и повысить их эффективность.

Применение механизма для участников внешнеэкономической деятельности позволит: сократить стоимостные и временные издержки, связанные с обработкой информации и документов; упростить технологию информационного взаимодействия с государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность; оптимизировать ресурсы, в том числе трудовые [5].

Список используемой литературы

- 1 Сайт по таможенному законодательству [Электронный ресурс]. – 2016 – URL: <http://www.tamagent.biz> (дата обращения: 20.01.2016).
- 2 Сайт Минской региональной таможни [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mrt.customs.gov.by> (дата обращения: 21.01.2016).
- 3 Сайт ООО «Интра». Таможенный представитель [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.intermodel.su> (дата обращения: 23.01.2016).
- 4 Сайт SkyTeamCargo [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.skyteamcargo.com> (дата обращения: 23.01.2016).
- 5 Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 23.01.2016).

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Материалы

*IV международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 18 марта 2016 года)

Подписано в печать 01.03.2016. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 31,6. Уч.-изд. л. 27,2. Тираж 50 экз. Заказ 157.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.

Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.