

ISSN 2312-0649

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

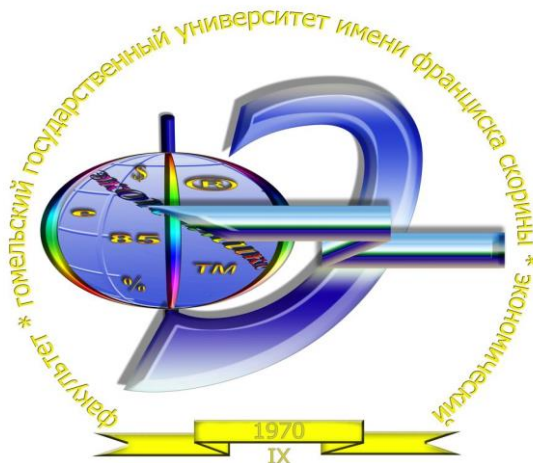
**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Материалы

*V международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 16 марта 2017 года)

Электронное издание



Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2017

УДК 33.01(082)

Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки [Электронный ресурс] : V международная научно-практическая конференция студентов и магистрантов (Гомель, 16 марта 2017 года) : материалы. – Электрон. текст дан. (объем 39,2 Mb). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования : IBM-совместимый компьютер ; Windows 7; ОЗУ 512 Mb; CD-ROM 8-х и выше. – Загл. с этикетки диска.

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. Гонта, Е. Б. Дорина,
Л. В. Орлова, О. С. Башлакова, И. В. Бабына,
С. Н. Говейко, В. В. Ковальчук

УО «ГГУ имени Ф. Скорины»
246019, Гомель, ул. Советская, 104,
Тел.: (0232) 57-39-03, 57-16-73, 57-30-19
<http://www.gsu.by>

© УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

<i>Аксёнова И. А.</i> Методы исследования экономической политики государства на рынке жилья	11
<i>Алдошкина А. В.</i> Региональные аспекты международных экономических отношений.	12
<i>Атаев А. Ш.</i> Многостороннее регулирование мирохозяйственных связей как фактор развития международного промышленного сотрудничества	14
<i>Ахвердян Э. Г., Плаксюк А. С.</i> Процессный подход в управлении конкурсом на замещение вакантных должностей педагогических работников ВУЗов	15
<i>Башилак М. А.</i> Особенности современных SMM технологий на рынке образовательных услуг Республики Беларусь	17
<i>Борябина Е. А.</i> Особенности государственного регулирования развития лесопромышленного комплекса в странах-членах ЕАЭС	19
<i>Булышко М. А.</i> Положительное влияние миграции рабочей силы на экономику стран	21
<i>Ващенко А. С.</i> Оценка уровня развития экономики знаний в Республике Беларусь в разрезе глобального индекса инноваций	23
<i>Гао Ян.</i> Базовые трансформации информационной экономики	25
<i>Глушакова П. П.</i> Проблемы и направления развития социального предпринимательства в Республике Беларусь	27
<i>Гогонова Н. А.</i> Новый подход к выплате ежемесячных декретных пособий на детей.	29
<i>Горновская О. Ю.</i> О реализации концепции догоняющего развития	31
<i>Грек Д. Д.</i> Стабилизационная политика в открытой экономике.	33
<i>Гэн Яньцзе.</i> Экономическая интеграция в мировой экономике: особенности осуществления в современных условиях.	35
<i>Давыдова Е. А.</i> К вопросу о тенденциях развития индустрии гостеприимства в Самарской области в условиях подготовки к чемпионату мира-2018.	37
<i>Демещенко Н. О.</i> Основные направления инновационного развития Республики Беларусь.	40
<i>Дробков А. А.</i> Основные препятствия развития малого предпринимательства в Республике Беларусь	42
<i>Жарко Ю. С.</i> Инновационные процессы в промышленности строительных материалов в Республике Беларусь.	44
<i>Жестянникова И. Э.</i> Образовательные услуги и их особенности в условиях глобализации	46
<i>Зубович О. В.</i> Инновационное развитие как стратегический приоритет национальной экономики.	47
<i>Ёлкина Д. Д.</i> Перспективы развития деятельности Гомельского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты.	49
<i>Ибраимова Л. С.</i> Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым.	51
<i>Иванькова Ю. А.</i> К вопросу о реабилитации людей с особенностями психофизического развития в Лельчицком районе.	53
<i>Католикова Д. С.</i> Открытая экономика и особенности её функционирования в условиях глобализации и интеграции.	55

Катюшичев Н. К. Проблематика инновационного развития экономики в Российской Федерации	56
Кесьян Л. А. Соотношение творчества и инновационных процессов в предпринимательстве.	58
Кожмякина В. Д. Малое предпринимательство в обеспечении занятости населения региона: проблемы развития и пути их решения (на материалах Гомельского районного исполнительного комитета)	60
Клепикова Ю. В. Сдерживающие факторы развития субъектов малого предпринимательства в Республике Беларусь	62
Ковалёв Д. В. Институциональная среда как условие развития партнёрских отношений государства и частного бизнеса: к проблеме развития концессий в Республике Беларусь.	64
Концевая А. С. Кластерный подход в инновационном развитии экономики	66
Крупская Е. В. Тенденции развития интеллектуальной собственности в Республике Беларусь на современном этапе	68
Кузьмина Д. В., Дыдышко Ж. Л. Торгово-экономическое сотрудничество Беларуси и Китая на современном этапе	70
Купреенко А. С. Особенности влияния внешнеполитической ситуации на условия хозяйствования в нефтеперерабатывающем комплексе Республики Беларусь.	72
Курьян Т. И. Потребительские корзины в России и Беларуси	74
Лаубертс К. Ю. О подготовке кадров для предпринимательских структур Казахстана.	76
Лью Сяолэ. Международная трудовая миграция: роль и полюса притяжения.	78
Ма Юнь. Высокотехнологические отрасли и проблемы их развития в Беларуси	80
Мазур К. С. Инфляция в Республике Беларусь в 2016 году	82
Матова Е. В., Сосунова Н. А., Новосёлова К. Р. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике Германии.	83
Мбакпуо Дж. О. Диверсификация экономики по-нигерийски: суть и направление реформ	85
Митько М. В. Правовые основы государственной жилищной политики в Республике Беларусь	87
Михайловская Е. О. Корпоративная культура как социальный фактор формирования клиентоориентированного подхода в бизнес-организациях	89
Никитенко А. В. Биодизельное топливо: перспективы его производства и использования в Беларуси.	92
Никифоров А. В. Особенности экономики инновационного типа.	93
Новикова И. В. Экологические инновации в Республике Беларусь: теория и практика	95
Павловская К. И. Разработка индекса развития информационно-коммуникационной инфраструктуры	97
Панков А. В. Исследование открытости и значимости взаимной торговли в условиях ЕАЭС.	99
Пуйто О. А. Лизинг как инструмент развития инновационной экономики	101
Пуйто О. А. Использование эконометрических методов для анализа влияния факторов на развитие международного лизинга	103
Рожко В. И. Поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь как фактор повышения экономического роста	105

<i>Рубан Ю. Р.</i> Формирование безбарьерной среды в городе Мозыре: проблемы и пути решения.	107
<i>Савенко О. М.</i> Особенности минимизации монопольной власти в Республике Беларусь	109
<i>Сорговицкая А. С.</i> Государственное регулирование рынка труда	110
<i>Спирина К. Р.</i> Сущность и правовые основы формирования инновационных кластеров в Республике Беларусь.	112
<i>Тукан К. В.</i> К вопросу о предпринимательской инновационной деятельности	114
<i>Ушак П. В.</i> Конкурентоспособность предприятия и её влияние на внешнеэкономические связи (на примере ОАО «Ратон»).	116
<i>Федоренко В. А.</i> Система управления инновационной деятельностью в Гомельской области.	118
<i>Хоробрых Л. В.</i> Факторы инновационного пространства в современной мировой экономике.	120
<i>Чэнь Чун.</i> Условие динамичного подъёма экономики Китая – наличие хороших специалистов-новаторов.	122
<i>Чешко В. А.</i> Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: проблемы развития.	124
<i>Чиж В. А.</i> Формирование системы измерения уровня инновационного развития регионов Республики Беларусь.	126
<i>Шаршаков Ю. В.</i> Развитие регионов через развитие рекреационных зон.	128
<i>Шепшук Ю. А.</i> Оценка эффективности использования водных ресурсов в Республике Беларусь	130
<i>Шириев Б. Т.</i> Результативность приватизационных процессов в национальной экономике.	131
<i>Юй Лань.</i> Кредитно-инвестиционное взаимодействие Республики Беларусь и КНР	133
<i>Ян Сяохуэй.</i> Инновационная модель модернизации и реформирования экономики Китая.	135
<i>Яо Юнша.</i> Экономические реформы в КНР: причины и необходимость.	137

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

<i>Аксёнова М. В.</i> Стимулирование инновационной активности персонала.	139
<i>Андропова К. М.</i> Нормирование труда как инструмент повышения производительности труда на предприятии	140
<i>Астанкулова Г. Р.</i> Особенности производственного экологического контроля в организации (на примере ОАО «8 Марта»).	142
<i>Бадеха А. В.</i> Методические аспекты оценки экономической безопасности региона	144
<i>Баймырадова Г. Д.</i> Рейтинговая оценка инновационного потенциала предприятия.	146
<i>Бат М. З., Кондратюк В. В.</i> Профессиональное выгорание квалифицированных кадров как проблема трудового потенциала Республики Беларусь	148
<i>Богдан Я. А.</i> Направления совершенствования системы мотивации труда персонала.	149
<i>Боева А. Ю.</i> Использование информационных систем в управлении производством.	151

Болдуева Е. Г. Направления совершенствования эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии.	153
Боровская К. Р., Евмененко О. А. Инновационные технологии в строительстве	155
Брель М. В. Система экономического стимулирования персонала на предприятии (на примере ОАО «САЛЕО-Гомель»)	157
Гаврилова Н. И. Разработка антикризисной стратегии организации	158
Герасименко О. А. Управление социально-экономическим развитием Советского района г. Гомеля: проблемы и пути решения	160
Глум М. С. Затраты на производство продукции ОАО «Петриковский агросервис»: аналитический аспект.	162
Господарева А. А. Лизинг как эффективный инструмент увеличения объёмов реализации предприятия-производителя	164
Грабовская А. Я. Межрегиональное сравнение уровня социально-экономического развития регионов ЦФО.	166
Демьянова В. С. Пути улучшения финансового состояния организации	168
Дупеенко Н. А. Эффективность управления затратами в организации.	170
Зайцева И. И. Соционика как метод отбора персонала организации.	172
Ковалёва Н. А. Управление инновационным потенциалом организации в современных условиях	174
Комлачёва О. А. Методика расчёта размера и уровня потерь региональной экономики в условиях проявления угроз демографической безопасности	176
Костючик М. С. Инновационная деятельность как основа конкурентоспособности предприятия	178
Лаврецькая Е. А. Методологические аспекты оценки экологической эффективности.	179
Латаш Ю. А. Привлечение инвестиций в создание производств на принципах «зелёной» экономики	181
Лахмыткина Ю. С. Экспортный потенциал организации: факторы формирования и их оценка.	183
Мамаева В. А. Механизм управления кадровыми рисками в организации.	185
Мамедов М. С., Эрметов К. Э., Эрметов Я. Б. Опыт антикризисного управления в Чехии.	187
Москаль К. И. Исследование бренда туристской дестинации.	188
Николаенко М. В. Антимонопольное регулирование: отечественная практика и зарубежный опыт.	190
Парчинская В. И. Расходы на реализацию продукции и товаров в организациях общественного питания: проблемы и направления развития.	192
Реймбаев У. М. Особенности анализа макросреды организации: SPACE-метод	194
Ремизова А. Д. Трудовой потенциал организации как фактор её инновационного развития	196
Суряднова Д. В. Варианты стратегии управления трудовыми ресурсами трудоизбыточного региона.	198
Суслова А. А. Направления повышения конкурентоспособности белорусской продукции	200
Тарасевич Д. С. Современные тенденции развития системы оплаты труда в бюджетных учреждениях	201
Таринская О. Г. Направления повышения эффективности природоохранной деятельности (на примере «Центральной базы природоохранного обслуживания» филиала ОАО «Гомельтрансфетф Дружба»)	203

<i>Трич Ю. А.</i> Теория жизненного цикла изделий из стекла и проблемы ресурсосбережения в стекольной промышленности.	205
<i>Удодова А. А.</i> Актуальные вопросы использования аутсорсинга в организациях железнодорожного транспорта.	207
<i>Филипцова М. И.</i> Перспективы использования аутстаффинга в организациях железнодорожного транспорта.	209
<i>Хачатрян Т. А.</i> Дивидендная политика открытых акционерных обществ как фактор их инвестиционной привлекательности.	211
<i>Чамкина О. В.</i> Современные подходы к совершенствованию системы оплаты труда.	213
<i>Чуйко К. А.</i> Проблемы обеспечения финансовой устойчивости организации и пути их решения.	215
<i>Штык Е. И.</i> Эффективность функционирования комплекса маркетинга предприятия.	217
<i>Эрметов К. Э.</i> Типология кадровой политики современной организации.	219
<i>Эрметов Ю. Б.</i> Японский опыт управления трудовыми ресурсами организации.	221
<i>Юрченко А. А.</i> Инновационный потенциал как фактор экономического развития сельскохозяйственного предприятия.	223

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

<i>Абаревич Е. А.</i> Анализ методик построения рейтингов инновационного развития регионов.	226
<i>Атрохова Е. А.</i> Исследование подходов к определению непрофильных активов.	228
<i>Баскина А. А.</i> Совершенствование бухгалтерского баланса в контексте статической теории.	229
<i>Бондарева Ю. А.</i> Консолидированная отчётность в Республике Беларусь.	231
<i>Гавриленко А. Г.</i> Автоматизированная система учёта затрат на производство продукции на основе SAP ERP.	233
<i>Гарбецкая К. Н.</i> Методика оценки кредитоспособности покупателя как структурный элемент управления дебиторской задолженностью.	235
<i>Дубоделова М. С.</i> Развитие теоретико-методологических основ учёта производства и реализации продукции (на примере ОАО «Коминтерн»).	237
<i>Кишкун В. А.</i> Актуальные вопросы учёта земли в Республике Беларусь.	239
<i>Кузнецова Н. С.</i> Организация контроля на железнодорожном транспорте.	241
<i>Медведик О. С.</i> Пути совершенствования оплаты труда в ОАО «Гомсельмаш».	243
<i>Мординова Е. И.</i> Выбор методики оценки вероятности наступления банкротства организации в условиях экономической нестабильности.	245
<i>Никитина Е. С.</i> Резервы роста объема реализации продукции предприятия в условиях экономической интеграции (на примере СП ОАО «Спартак»).	247
<i>Паньков П. И.</i> Анализ опыта МСФО по учёту операций с деривативами для целей хеджирования.	249
<i>Пожарицкая К. Г.</i> Развитие методики оценки эффективности использования основных средств железнодорожного транспорта.	251

<i>Потапченко Е. М.</i> Принцип нулевой ответственности при создании банковских резервов.	253
<i>Степаненко А. А.</i> Совершенствование экономического контроля на железнодорожном транспорте.	254
<i>Титкова А. А.</i> Роль посттаможенного контроля в деятельности предприятий	256
<i>Товкач О. И.</i> Справедливая стоимость запасов организации: актуальность, методы формирования.	258
<i>Харланчук К. Р.</i> Возможности и преимущества формирования «Отчёта о прибылях и убытках» в формате затрат.	260
<i>Цыганкова Е. А.</i> Оценка влияния средств в расчётах на текущую платежеспособность субъекта хозяйствования.	262
<i>Чирик Е. С.</i> Оценка стоимости производственных запасов в учёте организации на основе применения международных стандартов.	264

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Балацун О. А.</i> Налогообложение юридических лиц и направления его совершенствования.	267
<i>Богомолова А. С.</i> Метод фондового пула – новый инструментарий в методической базе управления банковской ликвидностью.	269
<i>Бородина Е. И.</i> Проблемная банковская задолженность в Республике Беларусь: причины и пути снижения.	271
<i>Воинова М. В.</i> Программно-целевой метод в бюджетном процессе и его роль в совершенствовании бюджетно-налоговой политики.	273
<i>Германович Д. О.</i> Безопасность банка: голосовая биометрия.	275
<i>Деркач А. О., Корнеева М. В.</i> Инновационные тренды на рынке банковских услуг.	277
<i>Елисеева С. О.</i> Тенденции и механизм формирования рынка ценных бумаг в Республике Беларусь.	278
<i>Елисеенко В. А.</i> Проблемы сбалансированности бюджета Фонда социальной защиты населения.	280
<i>Железнякова И. Б.</i> Методика расчёта интегрального коэффициента бюджетно-налоговой безопасности региона.	282
<i>Зиятдинова А. Т., Шабанович Я. Б.</i> Венчурное финансирование инноваций: проблемы и перспективы развития в Республике Беларусь.	284
<i>Католикова Д. С., Католикова А. С.</i> Банковские пластиковые карточки и современные информационные технологии.	286
<i>Квашина С. В.</i> Финансовые результаты деятельности ОАО «Мозырский деревообрабатывающий комбинат».	288
<i>Клименко Е. А.</i> Проблемы финансирования основного капитала в Республике Беларусь.	290
<i>Куликовская М. В.</i> Денежная реформа в Республике Беларусь.	292
<i>Коваленко А. Л.</i> Проблемы и перспективы эффективного управления государственным кредитом для мобилизации финансовых ресурсов.	294
<i>Куця К. С.</i> Совершенствование методического инструментария диагностики риска банкротства организации.	296
<i>Леденева А. В.</i> Российский финансовый рынок на современном этапе: анализ, проблемы и перспективы.	298

<i>Левишунова И. Н.</i> Система финансирования предприятий железнодорожного транспорта.	300
<i>Метла В. А.</i> Платёжный баланс Республики Беларусь	302
<i>Мисевич И. Ю.</i> Оценочные показатели денежно-кредитной политики Республики Беларусь.	304
<i>Мищенко А. В.</i> Оптимизация кредитного портфеля банка.	306
<i>Молокович Д. В.</i> Использование корреляционно-регрессионного анализа для оценки влияния факторов на динамику вкладов физических лиц в национальной валюте	308
<i>Новиков А. А.</i> Причинно-следственные связи стоимости государственных облигаций и факторов фондового рынка	310
<i>Омеляненко М. О.</i> Долговая политика Украины: тенденции и детерминанты	312
<i>Пинчук Ю. В.</i> Особенности современных технологий продвижения новых банковских продуктов и услуг.	314
<i>Поплавная О. А.</i> Управление средствами Единого казначейского счёта в контексте обеспечения ликвидности бюджетной системы.	316
<i>Пузан Т. А.</i> Депозиты белорусских банков в условиях экономической нестабильности	318
<i>Ревтович А. В.</i> Направления повышения качества страховых услуг в Республике Беларусь.	320
<i>Становская А. В.</i> Особенности налогообложения в экологической сфере	322
<i>Счётчикова И. С.</i> Инвестиционное проектирование в контексте инвестиционной активности финансового рынка Беларуси	324
<i>Тарасенко А. А.</i> Тенденции развития лизинга в Республике Беларусь	326
<i>Тарасова М. В.</i> Депозитная политика банка как элемент управления его ресурсным потенциалом	327
<i>Терешкова П. В.</i> Налоговая нагрузка как показатель качества налоговой системы Республики Беларусь.	330
<i>Титовец С. Г.</i> Проблемы развития страхования ответственности в Беларуси.	331
<i>Турбал А. И.</i> Добровольное и обязательное страхование: проблемы и направления развития.	333
<i>Фёдоров Д. С.</i> Разработка ВРМ-системы для отдела урегулирования убытков страховой компании	335
<i>Цалко Ю. Н.</i> Переоценка имущества предприятий Республики Беларусь (на примере ОАО «Гомсельмаш»)	337
<i>Хроменкова М. С.</i> Сущность и основные понятия рейтинговой оценки банков.	339
<i>Чечушко А. Е.</i> Внешний государственный долг Республики Беларусь: динамика, структура, методы управления.	341
<i>Чумакова Н. Л.</i> Инвестиционный климат в Республике Беларусь и его влияние на динамику инвестиций	344

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Афанасенко С. В.</i> Атмосфера магазина как способ увеличения продаж.	347
<i>Вальчевская М. В.</i> Виртуальные выставки	349
<i>Винцкевич А. П.</i> Краудинвестинг как модель финансирования инвестиционного проекта	351
<i>Воробьёва Ю. В.</i> Инновационные технологии на предприятиях дорожной отрасли	353

<i>Голубева К. И.</i> Мобильная реклама – современный способ быть ближе к клиенту.	355
<i>Ещенко К. А.</i> Совершенствование анализа оборачиваемости дебиторской задолженности.	356
<i>Ильинец Е. П.</i> Инновации и информационные технологии в бизнесе.	358
<i>Доц Т. А.</i> Инновационные процессы в электронной коммерции: проблемы и перспективы.	360
<i>Дударевич Е. С.</i> Преимущества и особенности интернет-торговли.	362
<i>Клюбка О. Г.</i> Применение системы PTV VISION для развития транспортно-логистического потенциала Республики Беларусь.	364
<i>Коваль М. Б.</i> Развитие учёта переоценки товаров в розничной торговле.	366
<i>Масленникова Е. А.</i> Логистический сервис как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия.	368
<i>Мищенко О. Н., Слободенюк Д. А.</i> Развитие украинского рынка услуг сельского туризма в современных условиях.	370
<i>Нижевич Н. С.</i> Маркетинг в социальных сетях.	372
<i>Печкурова А. В., Ходосок К. Г.</i> Мировой рынок информационных технологий.	374
<i>Сидоренко И. Н.</i> Сравнительный анализ программных продуктов SAP и 1С, предназначенных для автоматизации предприятия.	375
<i>Сулімов Р. М.</i> Особливості розвитку інтернет-торгівлі в економіці країни.	377
<i>Сушко В. В., Шелест Д. В.</i> Анализ рынка электронной коммерции в Республике Беларусь.	379
<i>Хмельников К. И.</i> Облачные технологии в экономике.	381

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

И. А. АКСЁНОВА

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

Науч. рук. **Н. В. Бонцевич,**

д-р экон. наук, доц.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Одним из основных методов исследования экономических явлений и процессов является основанный на принципе аналогии метод моделирования. Необходимость использования этого метода в целом определяется тем, что многие объекты (или проблемы, относящиеся к этим объектам) непосредственно исследовать или вовсе невозможно, или же это исследование требует слишком высоких затрат времени и средств.

Такая ситуация проявляется и в экономической практике, где результаты деятельности во многом зависят от качества принимаемых решений. Безусловно, в привычных, повторяющихся условиях управляющие решения могут приниматься на основе накопленного опыта, интуиции или здравого смысла. Но наилучшие решения не всегда лежат на поверхности, аналогов в прошлом опыте может и не быть, а цена ошибки при современных масштабах производства очень велика. Самым надежным способом выбора эффективного решения была бы постановка экспериментов непосредственно на объекте. Однако такие эксперименты часто невозможны или затруднительны ввиду их дороговизны, длительных сроков проведения, опасности нежелательных последствий.

Как известно, основные результаты экономической теории носят качественный характер. Например, в экономической теории при формулировании закона спроса утверждается, что снижение цены товара (при неизменности всех прочих факторов) приводит к увеличению спроса на данный товар. Но в экономической теории не указывается количественных оценок такого увеличения, т.е. нет ответа на вопрос: насколько увеличится спрос при уменьшении цены товара на определенную величину. Расчет количественных характеристик только и возможно при использовании методов эконометрики. В этой связи изучение эконометрических методов и их использование в анализе экономических явлений весьма актуально. Более того, эконометрические методы позволяют построить модели взаимосвязей в экономике, количественно оценить зависимости, отражающие эти взаимосвязи, и использовать полученные оценки или для прогнозирования, или для объяснения внутренних механизмов исследуемых экономических явлений, что особенно важно на современном этапе развития экономических отношений.

Касаясь актуальности данной темы, следует особо подчеркнуть, что эконометрические методы занимают свою нишу научных и прикладных исследований на стыке экономической теории, экономической статистики, математического моделирования, теории вероятностей и математической статистики. Связь эконометрики с отмеченными научными дисциплинами проявляется по-разному: 1) в экономической теории с помощью качественного анализа устанавливается совокупность факторов и показателей, влияющих на изучаемое экономическое явление, их роль и теоретические взаимосвязи; 2) в экономической статистике обеспечивается информационная основа экономических исследований, представляются эмпирические данные выбранных экономических показателей в виде таблиц, диаграмм, графиков и обеспечивается их первичная обработка; при этом различаются пространственные данные (взяты по разным объектам за один и тот же период или момент времени) и временные данные (рассматриваемые для

одного экономического объекта в последовательные моменты времени); 3) в математическом моделировании формализуется экономическая задача на языке математики; 4) для исследования построенных экономико-математических моделей в эконометрике используется специфический математический аппарат, опирающийся на теорию вероятностей и математическую статистику.

Исследование эконометрической модели даже с небольшим числом факторов в «ручном» исполнении весьма трудоёмко. В настоящее время на помощь пришли компьютерные технологии, позволяющие значительно упростить расчёт регрессионных моделей. Для этих целей используются специализированные пакеты прикладных программ, среди которых наибольшее распространение получил табличный процессор Excel. Таким образом, кроме указанных выше научных дисциплин, эконометрика тесно связана с компьютерными технологиями, используя их для автоматизации вычислений.

Исследуя проблему методологии исследования жилищной сферы, мы хотим не столько рассмотреть теоретические основы основных экономико-математических методов, но, в большей мере, показать, как их можно применить при анализе состояния и функционирования рынка жилья, реализации жилищной политики государства. Безусловно, в рамках небольшого объема статьи невозможно этого сделать. Поэтому в широком плане наша цель – во-первых, показать значимость использования эконометрического моделирования; во-вторых, акцентировать внимание исследователей на особенностях эконометрических методов в жилищной сфере.

Важность такого подхода заключается его практической направленности – шире стремиться при исследовании экономических процессов применять, например, корреляционные и регрессионные модели, и выявить: кто и как предлагал это делать.

Эконометрические методы исследования в настоящее время в достаточной мере находят свое отражение в специализированной литературе по экономике. Но вплоть до начала 2000-х годов эконометрика была в определенной мере «забыта»: было крайне недостаточно ни переводных, ни отечественных работ. Причины понятны: в централизованной плановой экономике эконометрика не была широко востребована, в отличие, например, от балансовых или оптимизационных методов. Сегодня ситуация изменилась: эконометрические методы находят свое отражение в трудах, учебниках зарубежных и отечественных ученых: К. Доугерти, Дж. Стиглица, Ц. Грилихеса, В.Л. Макарова, Я.Р. Магнуса, В.М. Полтеровича, Р.С. Гринберга, Н.Ш. Кремера, П.К. Катышева, А.А. Пересецкий, Н.П. Тихомирова, И.И. Елисеевой и др. Свой вклад в развитие эконометрики внесли и белорусские ученые: В.И. Абрамов, Т.Ф. Калмыкова, Т.М. Моисеева, С.Ф. Каморников, С.С. Каморников, Л.П. Зенькова, О.В. Пугачёва, С.С. Сакович и др. Несмотря на значительное количество публикаций по тематике эконометрических методов, ряд вопросов практического их использования требуют своей разработки.

А. В. АЛДОШКИНА

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук, доц.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В настоящее время можно с уверенностью сказать, что в мировой экономике набирает силу тенденция расширения состава участников международных отношений и многообразия каналов их взаимодействия. Речь идет о качественно новом состоянии регионов – их выходе на международный уровень. Это проявляется в развитии

различных форм экономического сотрудничества непосредственно между территориально-административными образованиями стран, минуя само государство, которое считалось до сих пор главным субъектом международных отношений. Такие процессы происходят и на уровне приграничных территорий, особенно в рамках Европейского союза. Регионализация мирохозяйственных связей имеет не только «малые» формы. Крупные интеграционные блоки государств по типу ЕС, формирующие единое региональное пространство и становящиеся самостоятельными субъектами мировых экономических и политических процессов – это также реалии сегодняшнего дня. Надо сказать, что такого рода процессы, приобретающие порой большой размах и оцениваемые в основном позитивно, могут иметь и негативные последствия в виде разрушения единства и территориальной целостности государства, сепаратистских устремлений регионов, вооруженных этнических конфликтов и т.д. Все это в целом свидетельствует о масштабности и повышении значимости регионализации мирохозяйственных связей. В среде политиков, дипломатов, юристов и экономистов все чаще стали появляться высказывания о необходимости изменения существующего мирового порядка и признании регионов наряду с государством полноправными участниками международных правоотношений.

Усиливающая тенденция регионализации заставляет по иному взглянуть на содержание международных экономических отношений (МЭО). Она принципиально меняет и роль пространства, которое становится фактором, обуславливающим характер, направления и тип интеграционных процессов разного уровня в мировой экономике.

В аспекте изучения данного экономического явления встает проблема определения методологических основ его исследования. К сожалению надо констатировать, что судьба категории пространства в истории экономической мысли сложилась непросто. Долгое время она не признавалась в качестве равноправной категории экономической науки наряду с такими понятиями как деньги, рента, факторы производства и т.п. До недавнего времени экономическая теория использования пространства акцентировала свое внимание на двух измерениях экономической жизни: расстоянии и площади. Только в 40–50 годах XX века в отечественной экономической науке стала формироваться такая научная дисциплина как региональная экономика, хотя пространственный аспект производственных отношений исследовался в экономической науке еще и начале XX века в трудах И.Г. фон Тюнена, Л. Вебера, В. Кристаллера, А. Леша и др. Более комплексный взгляд на пространственные проблемы связаны именно с региональной экономикой, выделявшейся как самостоятельная научная дисциплина в зарубежной и отечественной экономической науке.

За рубежом проблемы регионального аспекта международных экономических отношений, как правило, становятся объектом исследования регионалистики – науки о взаимодействии регионов в мировых экономических и политических процессах и условиях формирования региональных экономических объединений. Между тем, сама научная дисциплина находится еще в стадии становления. Нечетко сформулирован ее предмет, не устоялись взгляды на методы и инструменты ее анализа. Отсутствие глубоких исследовательских традиций регионалистики среди отечественных экономистов и, главным образом, ее политический уклон в изучении региональных процессов международной экономики не позволяют ориентироваться на методологическую базу только этой дисциплины. По всей видимости, синтез методов и подходов таких смежных наук как международная экономика, геополитика и геоэкономика, региональная экономика и экономическая география должны стать основой изучения такого сложного и многоаспектного явления как регионализация мирохозяйственных связей.

Современные зарубежные исследования обнаруживают множество аспектов регионоведения в мировой экономике и политике. Некоторые из них – это статус регионов в мировой экономике и их место в интеграционных процессах; механизм экономического

сотрудничества приграничных территорий; взаимоотношения между регионами и органами управления наднационального уровня региональных образований и т.д. Ориентация на построение открытой модели экономики государств бывшего СССР, усиливающая либерализация внешнеэкономических связей заставляет ученых-регионалистов экономической науки этих стран все чаще обращаться к исследованию такого рода проблем. Это относится и к белорусской школе региональной экономики. В работах ее представителей – Л.В. Козловской, А.В. Томашевича, В.С. Фатеева и др. поднимаются проблемы региональной экономики в контексте мировых экономических процессов. Однако такие исследования пока эпизодичны и касаются отдельных вопросов этой тематики. Необходимо комплексное изучение проблемы регионализации внешнеэкономических связей Республики Беларусь. По сути, это был бы первый шаг к осмыслению регионального аспекта интеграции экономики Беларусь в мировое пространство и определение контуров механизма ее регулирования.

А. Ш. АТАЕВ

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

Науч. рук. **Н. П. Пухова,**

канд. экон. наук, доц.

МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Процессы усиления взаимозависимости государств и усложнение связей между ними объективно обуславливают необходимость многостороннего регулирования мирохозяйственных связей, которое осуществляется как на межправительственном уровне, так и в рамках международных экономических организаций.

Объективная необходимость усиления международного регулирования мирохозяйственных связей обусловлена рядом обстоятельств:

– глобализацией мировой экономики, усилением взаимосвязей и взаимозависимости государств вследствие интернационализации хозяйственных связей на уровне как правительств, так и предпринимательских структур в сферах производства, торговли, финансов, инфраструктуры, туризма, экологии и т.д.;

– возрастанием инвестиционных потоков и транснационализацией производственной деятельности;

– ростом международных потоков товаров и услуг, что потребовало создания новой системы регулирования мирохозяйственных связей, основанной на принципах либерализации торговли, устранения торговых барьеров, обеспечения свободного движения капиталов;

– несогласованностью национальных законодательств в условиях глобализации экономической активности, которая порождала серьезные проблемы и споры между экономическими субъектами и государствами. высокой степенью дифференциации стран по уровню экономического и социального развития. В силу огромной разницы в социально-экономических условиях жизни людей в разных странах объективно поставлен вопрос о необходимости оказания помощи и содействия со стороны развитых стран развивающимся странам, в первую очередь наименее развитым и беднейшим странам; разработки единой стратегии их социально-экономического развития и системы мер и инструментов оказания им экономической, финансовой и технической помощи;

– развитием международных валютно-кредитных отношений, что привело к превращению мирового финансового рынка в центральную структуру, определяющую

характер мирохозяйственных связей и непосредственно воздействующую на экономическое и финансовое состояние не только отдельных стран, но целых регионов и всей системы мирового хозяйства;

– развитием производственно-хозяйственных связей – межфирменных и внутрифирменных (на долю внутрифирменного товарооборота ТНК приходится более 40% международной торговли), что потребовало регулирования мирохозяйственных связей на уровне экономических субъектов рыночных отношений, т. е. межфирменного регулирования, которое осуществляется неправительственными организациями – международными объединениями предпринимателей, а также региональными организациями, банками, фондами развития и т.д.

Основными задачами многостороннего регулирования мирохозяйственных связей являются:

- обеспечение стабильности в развитии мировой экономики и в валютно-финансовой сфере;
- развитие экономического сотрудничества между странами в различных формах;
- устранение дискриминации в торгово-экономических отношениях между странами и группировками;
- оказание содействия в развитии частного предпринимательства;
- принятие конкретных мер по выходу из кризиса в конкретной стране или на мировом рынке;
- согласование и координация макроэкономической политики государств в рамках отдельных регионов и в условиях их экономической интеграции;
- оказание содействия в развитии развивающихся государств и решении ряда проблем в странах с переходной экономикой.

Реализацией различных видов сотрудничества в области промышленного развития на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях занимаются ряд специализированных учреждений системы ООН (ЮНИДО, ПРООН, МФК, МАР и другие), основными целями которых являются:

- содействие промышленному развитию и сотрудничеству на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях;
- осуществление координирующей роли в области промышленного развития в системе ООН;
- содействие индустриализации развивающихся стран;
- оказание помощи развивающимся странам и странам с переходной экономикой в реструктуризации промышленности и приватизации промышленных предприятий.

Взаимодействие с данными организациями отвечает долгосрочным экономическим интересам Республики Беларусь.

Э. Г. АХВЕРДЯН, А. С. ПЛАКСЮК

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРСОМ НА ЗАМЕЩЕНИЕ ВАКАНТНЫХ ДОЛЖНОСТЕЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ВУЗОВ

Современный подход к управлению образовательными учреждениями связан, к сожалению, со значительным количеством документов, обладающих большим объемом

и сложностью их выполнения. При этом главной проблемой является отсутствие четких должностных инструкций для каждого исполнителя документа. Чаще всего с такой проблемой сталкиваются, когда процесс ограничен временем, заданы четкие рамки выполнения работы, например, анкетирование студентов [1, с. 9]. С подобной ситуацией сталкиваются преподаватели вузов при прохождении конкурса на вакантную должность профессорско-преподавательского состава.

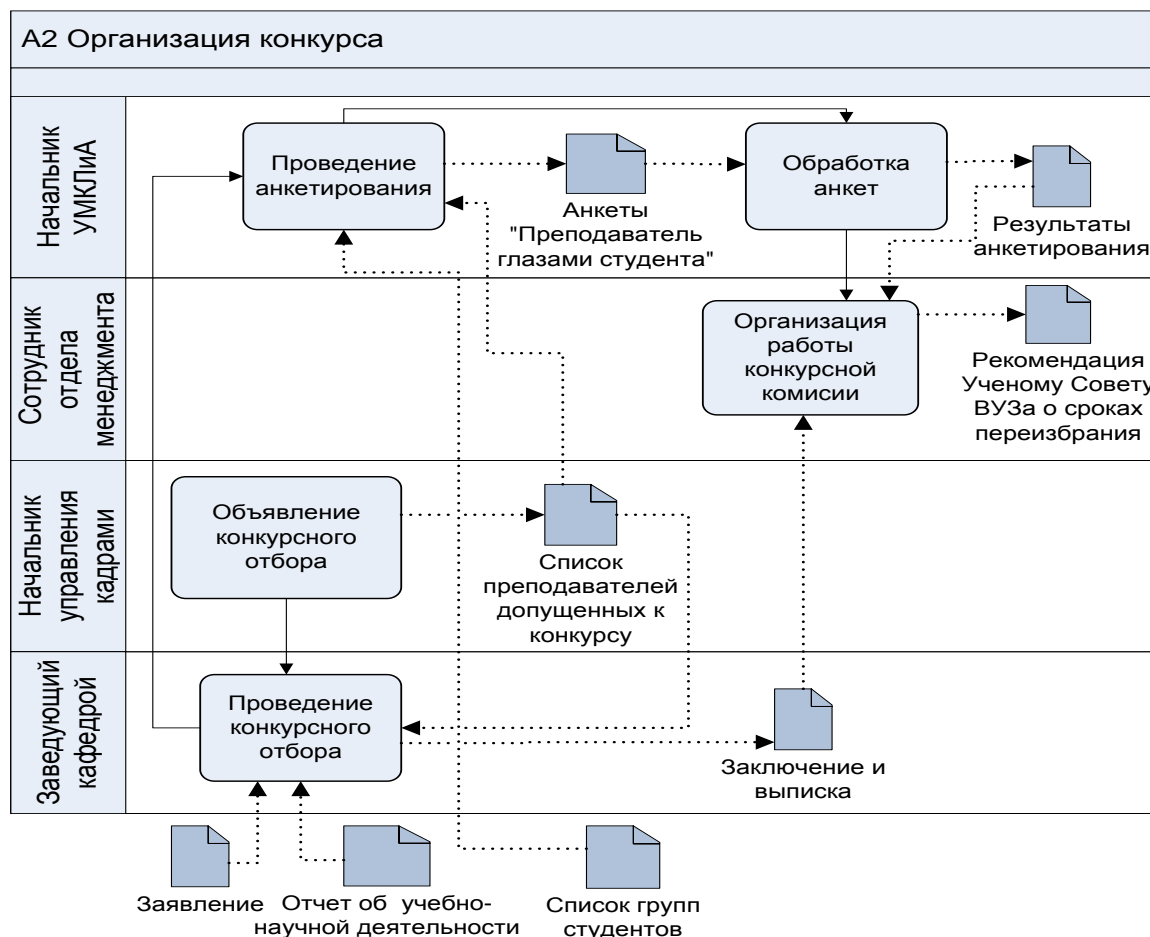


Рисунок 1 – Сквозной бизнес-процесс для реализации «Положения о порядке замещения должностей педагогических работников вузов»

Данный процесс требует не только четкого, но и своевременного выполнения обязанностей всеми участниками процесса. В противном случае, преподаватель рискует не пройти конкурс, из-за чего руководство университета может не продлить с ним контракт. Проблема может быть решена за счет графического представления текстового документа сквозным бизнес-процессом и генерации на его основе регламентирующей документации для участников процесса. На рисунке 1 в нотации BPMN представлен сквозной бизнес-процесс, включающий пять основных этапов «Положения о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу», каждый из которых является процессом и реализуется также в нотации BPMN.

За каждым бизнес-процессом закреплен ответственный за его выполнение работник – владелец процесса. Так, владельцем процессов «Проведение анкетирования» и «Обработка анкет» является начальник управления менеджментом качества, лицензирования и аккредитации [2, с.21]. Все бизнес-процессы в дальнейшем декомпозируются, описываются более детально, добавляются участники и исполнители, что

в дальнейшем способствует формированию матрицы ответственности и должностных инструкций (рисунок 2).

Процесс «А2.1.1 Объявление конкурсного отбора»

№	Функция	Требования к срокам
1.	А2.1.1.1 Формирование списка преподавателей	За два месяца до окончания учебного года
2.	А2.1.1.2 Размещение списка на сайте	За два месяца до окончания учебного года
3.	А2.1.1.3 Создание объявления о конкурсе на сайте	Не менее чем за два месяца до проведения конкурса
4.	А2.1.1.6 Прием заявления	до окончания срока приема заявления для участия в конкурсе
5.	А2.1.1.8 Поданы все нужные документы?	До начала второго месяца с даты объявления конкурса
6.	А2.1.1.9 Не допуск к конкурсу	До начала второго месяца с даты объявления конкурса
7.	А2.1.1.10 Допуск к конкурсу	До начала второго месяца с даты объявления конкурса

Рисунок 2 –Фрагмент должностной инструкции начальника управления кадрами для бизнес-процесса «Объявление конкурсного отбора»

В конечном итоге, выполненная работа позволяет представить весь комплект руководящей документации в виде набора регламентных документов для каждого участника процедуры конкурса на вакантную должность преподавательского состава СГУ. Это позволит каждому участнику чётко понять, какие функции и в какие сроки необходимо выполнить, а также увидеть взаимосвязи между всеми этапами конкурса и его участниками.

Список используемой литературы

- 1 Ахвердян, Э. Г. Анализ результатов статистической обработки анкетного опроса студентов «Преподаватель глазами студентов» / Э.Г. Ахвердян // Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки: Материалы IV международной научно-практической конференции студентов и магистрантов (г. Гомель, 18 марта 2016 г.). – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2016. – С. 9–10.
- 2 Ахвердян Э. Г., Коваленко В. В., Разработка бизнес-процесса для регламента проведения анкетирования обучающихся «Преподаватель глазами студентов» в ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» / Э. Г. Ахвердян, В. В. Коваленко // Математика и информационные технологии в приложениях: Материалы второго международного студенческого симпозиума (24-28 мая 2016 г.). – Сочи: РИЦ ФГБОУ ВО «СГУ», 2016. – С. 20–23.

М. А. БАШЛАК

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

Науч. рук. **А. А. Казущик,**

канд. экон. наук, доц.

**ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ SMM ТЕХНОЛОГИЙ
НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Рыночные преобразования в Республике Беларусь привели к активному развитию рынка образовательных услуг, в частности – рынка образовательных услуг вузов. Сегодня развитие рынка образовательных услуг в Республике Беларусь сопровождается некоторыми проблемами, среди которых – снижение конкурентоспособности системы

образования, недостаточное внимание государства по контролю рынка образовательных услуг и обеспечению их качества, не всегда привлекательный уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава; несоответствие количества выпускаемых специалистов спросу на рынке труда и т. п.

Одновременно с этим, вузы начинают испытывать проблемы с привлечением достаточного количества абитуриентов, обладающих необходимыми для успешного обучения знаниями и способностями. Бум рождаемости, существовавший в последние годы функционирования СССР, сменился с 1992-1993 гг. очень сильным снижением этого показателя во всех без исключения постсоветских странах. Не исключением стала и Республика Беларусь. С учетом того, что в вузы больше всего поступает молодежь в возрасте 18-20 лет, проблема снижения спроса на образовательные услуги вузов отчетливо проявилась в десятые годы XXI века.

Вузы Республики Беларусь сегодня вынуждены прикладывать значительные усилия для привлечения новых студентов и расширения круга потребителей образовательных услуг. Для решения этой проблемы белорусские вузы все более активно используют современные технологии маркетинга. Сегодня это обязательное условие для успешного продвижения вузов на рынке образовательных услуг. За их счет стимулируется спрос на образовательные услуги, улучшается также имидж вузов и повышается их конкурентоспособность.

Напротив, неприменение технологий маркетинга грозит для многих вузов ощутимым снижением числа студентов, что может привести, в конечном итоге, к ухудшению их материального положения, снижению качества образования, а в более широком смысле может со временем привести к замедлению темпов развития белорусской экономики в целом.

За последние годы белорусский рынок образовательных услуг подвергся изменениям – возникли новые форматы в образовании, повысилась конкуренция между вузами, значительно изменились требования абитуриентов и их родителей к уровню образования и его качеству. В связи с этим перед белорусскими высшими учебными заведениями существует постоянная цель не терять собственную конкурентоспособность на рынке и пытаться захватить как можно большую целевую аудиторию потенциальных абитуриентов, что в значительной степени достигается через проведение удачной маркетинговой и рекламной деятельности.

Важнейшими для продвижения высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг являются такие элементы маркетинга, как реклама, связи с общественностью, прямой маркетинг, неформальные источники информации (слухи, отзывы, рекомендации), использование интернет и медиа. Удачно спланированная комбинация различных инструментов воздействия на потенциального потребителя образовательных услуг приносит значительно больший эффект, чем простое использование отдельных маркетинговых элементов.

Современные тенденции повышения конкуренции между белорусскими вузами на рынке образовательных услуг только доказывают необходимость использования высшими учебными заведениями абсолютно всех средств маркетинга. Учитывая особенности основной целевой аудитории вузов, учебные заведения уже не в состоянии игнорировать использование таких современных коммуникационных средств управления репутацией учебного заведения, как социальные сети. К тому же, интернет каналы, и, в частности, социальные сети являются не только наиболее инновационными, но и бюджетными каналами маркетингового воздействия. Все это обуславливает все большую популярность указанных средств продвижения.

Современные технологии привлечения абитуриентов в высшие учебные заведения гарантируют рост не только количественного показателя абитуриентов, но и позволяют повысить их качественный уровень. Одновременно привлечение потенциальных

абитуриентов с помощью традиционных способов, таких, как дни открытых дверей и визиты преподавателей в общеобразовательные учебные заведения в последнее время демонстрируют их все более снижающуюся эффективность.

Следует отметить возрастающую эффективность и восприимчивость маркетингового воздействия на современную молодежь с помощью новых телекоммуникационных технологий, с использованием особенностей ее естественного отношения к технологическим новинкам. Мобильный маркетинг также должен активно внедряться в практику маркетинга образовательных услуг в Республике Беларусь. Наиболее распространен доступ в социальные сети с помощью мобильных устройств (40%), или с помощью стационарных и мобильных устройств одновременно (24%). Только стационарные устройства для доступа к социальным сетям используют 37% пользователей. При этом, самые активные пользователи мобильных технологий – молодежь, и, в частности, абитуриенты и студенты.

Электронные коммуникации высшего учебного заведения, как правило, включают в себя различные направления деятельности – создание корпоративного сайта и управление им, организация рекламных мероприятий в интернете, размещение разнообразной информации на отраслевых порталах, интернет-маркетинг, мобильный маркетинг, SMM (социальный медиамаркетинг, работа в социальных сетях). Работа с социальными медиа (блоги, ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Twitter и т.д.) – современная и активная форма взаимодействия учебных заведений и абитуриентов, которой надо уделять большое внимание. Наибольшего успеха достигнут те высшие учебные заведения, которые потратят усилия и средства не только на развитие и оптимизацию собственного сайта, но и на развитие ресурса, посредством которого осуществляется продвижение SMM.

Отвечая на вызовы времени, маркетинг образовательных услуг призван изменить свою идеологию, которая должна измениться и перейти от безличного, опосредованного обращения к эффективной связи с целевой группой посредством каналов прямого двустороннего взаимодействия в соответствии с современными концепциями эффективного маркетинга.

Е. А. БОРЯБИНА

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

Науч. рук. **И. В. Бабына**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СТРАНАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС

Лес – богатство природы, значение которого трудно переоценить. Лес не только выполняет экологические функции (почвозащитная, водоохранная, климаторегулирующая и др.), но и является источником древесины и продуктов ее переработки, многочисленных пищевых и лекарственных ресурсов и многих других немаловажных материальных ценностей. Согласно законодательству стран-членов ЕАЭС, леса и земли лесного фонда являются исключительной собственностью государства. В связи с чем огромное значение для развития, как лесопромышленного комплекса, так и страны играет государственное регулирование отраслей лесопромышленного комплекса.

Управление лесопромышленным комплексом Республики Беларусь, а также остальных стран – членов ЕАЭС осуществляется на наднациональном, национальном и местном уровнях.

В таблице 1 представлены национальные органы государственного регулирования лесопромышленным комплексом в страна-членах ЕАЭС.

Таблица 1 – Национальные органы государственного регулирования лесопромышленным комплексом в страна-членах ЕАЭС

	Россия	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Армения
Органы государственного регулирования ЛПК специальной компетенции	Федеральная служба лесного хозяйства и подведомственные ей структурные подразделения	1) Министерство лесного хозяйства и его специализированные организации (РУП «Белгослес», РУП «Белгипролес» и др.); 2) Концерн «Беллесбумпром»; 3) Структурные подразделения Министерства экономики	Комитет лесного хозяйства и животного мира Министерства сельского хозяйства	1) Государственное агентство охраны окружающей среды и лесного хозяйства при Правительстве; 2) Государственная лесная служба	1) Министерство лесного хозяйства; 2) Министерство охраны природы

Местный уровень государственного регулирования в странах-членах ЕАЭС представлен территориальными органами государственного управления, подчиненными национальным, а также лесхозами и лесничествами, основное направление деятельности которых – охрана, защита и воспроизводство лесов. Леса таких стран, как Республика Казахстан, Кыргызстан и Армения, имеют большую экологическую значимость, чем промышленную. Поэтому государственное регулирование лесопромышленным комплексом в данных странах осуществляют органы, деятельность которых направлена на охрану окружающей среды и поддержание лесов. В Республике Беларусь, как и в Российской Федерации, вследствие располагающих к развитию природно-географических особенностей местности, лесопромышленный комплекс получил большее развитие, чем в остальных странах-членах ЕАЭС, что предопределило особенности государственного регулирования лесопромышленным комплексом в данных странах.

Особенностью государственного регулирования лесопромышленным комплексом в Республике Беларусь является наличие концерна «Беллесбумпром», который является некоммерческой организацией и находится в подчинении Совета Министров Республики Беларусь. Концерн «Беллесбумпром» объединяет большинство предприятий лесопромышленного комплекса, самостоятельно осуществляет экспортно-импортные операции, рекламную и информационную деятельность. Также немаловажное значение имеют специализированные организации Министерства лесного хозяйства, осуществляющие мониторинг лесов.

Одним из инструментов государственного регулирования является принятие нормативно-правовых актов развития лесопромышленного комплекса. На национальном уровне принимаются государственные программы и стратегии развития отраслей лесопромышленного комплекса. Однако в Кыргызстане законодательством регулируется развитие в основном лесной отрасли, в Армении специализированных нормативно-правовых актов, регулирующих развитие отраслей лесопромышленного комплекса не разработано. В остальных странах в государственных программах и в стратегиях развития нашли отражение все отрасли лесопромышленного комплекса. В Республике Беларусь разработаны такие государственные программы как: Государственная программа «Белорусский лес» на 2016–2020 годы, Государственная программа «Энергосбережение» на 2016–2020 годы, Государственная программа «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016 – 2020 годы. Косвенное воздействие государства состоит в поддержке реализации инвестиционных проектов, направленных на модернизацию действующих и создание новых предприятий,

предоставлении субсидий для стимулирования инвестиционных проектов, налоговых льготах в форме уменьшения налоговой ставки, использования нулевых ставок таможенной пошлины, предоставления отсрочки уплаты налогов (налоговый кредит).

Наднациональное регулирование лесопромышленным комплексом в странах-членах ЕАЭС осуществляет Межправительственный совет по лесопромышленному комплексу и лесному хозяйству, созданный в рамках СНГ [1]. Совет в своей деятельности руководствуется Соглашением о сотрудничестве в области лесопромышленного комплекса и лесного хозяйства между странами СНГ. Специализированного органа управления, координирующего развитие лесопромышленного комплекса в странах-членах ЕАЭС, на данный момент не создано. Органами управления ЕАЭС являются Высший евразийский экономический совет и Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которые в рамках своей компетенции разрабатывают нормативно-правовые акты, затрагивающие некоторые аспекты развития лесопромышленного комплекса.

Особое влияние оказывают Решение ЕЭК от 05.04.2016 года №29 и Решение ЕЭК от 01.04.2016 года №20, согласно которым в отношении отдельных видов целлюлозы и лесоматериалов устанавливается ставка ввозной таможенной пошлины в размере 0 процентов. В рамках государственного регулирования взаимной торговли товарами также имеют значение разработанная Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза, согласно которым определяется размер уплачиваемых таможенных платежей по конкретным товарам.

Таким образом, с учетом особенностей развития лесопромышленного комплекса стран-членов ЕАЭС, их ресурсного потенциала, необходима грамотно разработанная программа взаимодействия данных стран, направленная на формирование совместной инновационной инфраструктуры, создание совместных научно-исследовательских структур для использования новейших научно-технических идей и маркетинговых исследований, развитие кооперационных связей, улучшение условий инвестиций в лесопромышленный комплекс и его инфраструктурное обеспечение, формирование единых подходов к поддержке экспорта товаров ЕАЭС в третьи страны.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия –2017. – URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 12.12.2016).

М. А. БУЛЫНКО

(г. Минск, Белорусский государственный университет)

Науч. рук. **О. Е. Крупейченко**

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН

Международная трудовая миграция, представляющая собой процесс перемещения трудоспособного населения из одной страны в другую для трудоустройства на более выгодных условиях – объект пристального внимания в современном мире. Это связано с постоянно растущей численностью миграционных потоков, обуславливающих ряд социально-экономических последствий, как для стран - доноров трудовых ресурсов, так и для стран-реципиентов. В 1960 г. Согласно данным Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН в мире насчитывалось около 3,3 млн. трудовых мигрантов, в 1995 г. – свыше 34 млн, на начало 2008 г. – уже 92 млн, а в 2016 – свыше 190 млн.

(3 % мировых трудовых ресурсов) [1]. Международная трудовая миграция включает 2 встречных потока – экспорт (эмиграция) и импорт (иммиграция) рабочей силы.

Далее более подробно рассмотрим положительные стороны трудовой миграции (см. рисунок 1)



Рисунок 1 – Экономические выгоды от миграции рабочей силы для стран-реципиентов и стран-доноров

Популярен миф об иммигрантах: они «забирают» что-то у страны, в которую приезжают: занимают рабочие места или эксплуатируют систему социальных пособий. На самом деле всё обстоит иначе. Самый грубый способ оценки ценности иммиграции - посмотреть на страны, принявшие большое количество трудовых иммигрантов, и оценить, много ли экономических и социальных издержек это им принесло.

Практически все развитые страны проводят миграционную политику, направленную на привлечение иностранной рабочей силы. Большинство трудовых мигрантов – около 1,5 млн. чел. в год – направляются в основные «страны переселения», в частности, США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию. Население США за прошлый век выросло более чем вдвое, но, тем не менее, страна улучшала свое материальное благосостояние. То же самое можно сказать и о других крупных центрах иммиграции, в частности, Австралии, Канаде, а также о ЮАР, которая является богатейшей страной Африки. В Азии страна с наибольшей долей иммигрантов, которые составляют примерно четверть всей рабочей силы, – Сингапур, как одна из богатейших стран региона. В Европе за последние годы больше всего иммигрантов принимают Германия, Великобритания и Франция. Из крупнейших экономически развитых стран мира только Япония не пережила значительного притока работников – иммигрантов. Значительный приток рабочей силы за счет трудовых мигрантов из стран СНГ и Китая имеет и Россия.

Таким образом, чаще всего работники-иммигранты не подрывают экономику развитых стран, а напротив – обогащают ее. При этом важной проблемой является их

включение в систему социальной защиты. В принципе международная миграция должна быть выгодна и для принимающих, и для отправляющих стран, способствовать росту их благосостояния. В конце концов, это форма торговли, а справедливая торговля выгодна для всех участников.

Для нашей страны данный вопрос также является актуальным. Обретение Республикой Беларусь независимости привело к значительному росту миграционных процессов. Этот процесс обусловлен рядом факторов: географическое расположение Беларуси, формирование Единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана, Армении, Киргизии в рамках ЕАЭС, характеризующегося свободным перемещением рабочей силы. В течение 2016 г. территориальными органами внутренних дел Республики Беларусь выдано (продлено) 19938 специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью иностранцам в Беларуси, из них 7458 - гражданам Китая, 6347 –Украины, 613 - Узбекистана. Основная масса работников-иммигрантов занята в строительстве и промышленности. При этом имеют место и неофициальные потоки трудовой миграции. Следует отметить, что поступления денежных средств мигрантов в Республику Беларусь следует рассматривать как внушительную поддержку национальной экономики (2,1% ВВП и 2,7 % валового внешнего долга страны). В целом анализ имеющихся масштабов привлечения иностранной рабочей силы в Беларусь показал, что на данный момент объемы импорта трудовых ресурсов невелики и не оказывают значительного влияния на национальный рынок труда, а трудовые мигранты не составляют весомой конкуренции в борьбе за имеющиеся рабочие места.

Для предотвращения негативных последствий и усиления положительного эффекта, приобретаемого в ходе миграции рабочей силы, создаются и непрерывно совершенствуются национальные и межгосударственные системы контроля и регулирования. Для Беларуси, в частности, важной частью миграционной политики должна стать программа возвращения на родину белорусов из-за рубежа

Список используемой литературы

1 Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН news [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.un.org> (дата обращения: 19.01.2017).

А. С. ВАЩЕНКО

(г. Новополоцк, Полоцкий государственный университет имени Ф.Скорины)

Науч. рук. **В. Л. Ключня**

д-р экон. наук, проф.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В РАЗРЕЗЕ ГЛОБАЛЬНОГО ИНДЕКСА ИННОВАЦИЙ

Создание проектов и программ, нацеленных на формирование инновационного развития Республики Беларуси, является основой для обеспечения качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики, в свою очередь конкурентоспособность страны напрямую зависит от концентрации ресурсов в сфере формирования высокотехнологичных секторов хозяйственной деятельности.

В программных документах развития нашей республики основной акцент делается на поддержку высокотехнологичных, наукоемких отраслей экономики и на развитие производств, с высоким уровнем экологических стандартов и применением подходов в организации деятельности, основанных на экономике знаний. Применение данного подхода позволит достичь главной цели Программы инновационного развития

Республики Беларусь на 2016-2020 годы, утвержденной 31 января 2017 года, планом которой предусмотрено формирование и развитие высокотехнологичных секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов. [1]

По итогам 2016 года Республика в мировом рейтинге по Глобальному индексу инновационного развития заняла 79 место [2], что на 26 позиций меньше чем за 2015 год. Анализ оценки Глобального индекса инновационного развития позволяет выявить общемировые тенденции развития, а так же слабые и сильные стороны государства.

Глобальный индекс инновационного развития это комплексны показатель, который оценивает 7 групп показателей, которые включают в себя такие направления исследований, как институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, развитие бизнеса, развитие креативной деятельности и развитие технологий и экономики знаний.

Как говорилось выше одним из направлений инновационного развития Республики Беларусь является формирование экономики знаний. Оценка показателя экономики знаний, позволяет определить наличие и использование знаний, а также процесс трансформации информации в новые знания и применение их в реальном секторе экономики.

Опубликованная оценка мирового рейтинга индекса экономики знаний последний раз была осуществлена в 2012 году. Согласно отчету за 2012 год Республика Беларусь занимает 59 место [3].

Упрощенный комплексный показатель индекса экономики знаний представлен следующими показателями [3]:

1 Индекс экономического и институционального режима: тарифные и нетарифные барьеры, качество регулирования, верховенство закона.

2 Индекс качества образования: средняя продолжительность обучения в школе, процент зачисления в средние учебные заведения, процент зачисления в высшие учебные заведения.

3 Индекс инновационной деятельности: авторские гонорары и выплаты за изобретения (в млн. долл. в пересчете на 1 млн. населения), патентная активность (USPTO патенты, среднее значение за пять предыдущих лет в пересчете на 1 млн. населения), количество журнальных статей (статьи в научно-исследовательских и технических журналах по следующим дисциплинам: физика, биология, химия, математика, клиническая медицина, биомедицинские исследования, технология и инженерные разработки, науки о земле, авиакосмические исследования – в пересчете на 1 млн. населения).

4 Индекс ИКТ: количество телефонов (мобильные телефоны и стационарные телефонные линии в пересчете на 1 тыс. населения), количество персональных компьютеров (в пересчете на 1 тыс. населения), количество пользователей сети Интернет (в пересчете на 1 тыс. населения).

Сравнение показателей оценки Глобального индекса инновационного развития и показателей индекса экономики знаний позволили выявить следующие закономерности, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Индикаторы индекса Экономики Знаний в разрезе групп показателей Глобального инновационного индекса»

Индикаторы индекса Экономики Знаний	Группы показателей Глобального индекса, советующие индикаторам индекса экономики знаний	Рейтинг группы показателей Глобального инновационного индекса			
		2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Тарифные и нетарифные барьеры	Бизнес-среда	122	120	118	109
Качество регулирования;	Политическая среда	124	110	101	77
Верховенство закона.	Законодательная база	61	69	55	52

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Средняя продолжительность обучения в школе	Образование	74	35	7	12
Процент зачисления в средние учебные заведения;					
Процент зачисления в высшие учебные заведения.	Высшее образование	17	24	18	15
Авторские гонорары и выплаты за изобретения	Распространение знаний	52	133	125	109
Патентная активность	Создание знаний	48	35	23	23
Количество журнальных статей					
Количество телефонов	ИКТ	70	68	67	67
Количество персональных компьютеров					
Количество пользователей сети Интернет					

Примечание: источник [2,3].

Динамика показателей, представленных в таблице 1 показывает, что несмотря на падения уровня индекса Республики Беларусь в рейтинге Глобального инновационного индекса, оценка индикаторов индекса Экономики знаний остается достаточно стабильной и имеет положительную тенденцию, а это в свою очередь дает предпосылки на стабилизацию и повышение инновационной активности Республики Беларусь.

Таким образом, формирование экономики знаний, которое является одним из направлений инновационного развития Республики Беларусь, происходит, но скорость данного процесса не столь высока, чтобы совершить скачек в процессе перехода от ресурсной экономики к экономике, в которой основным источником дохода будут услуги и работы, основанные на информации знаниях, интеллекте и науке.

Список используемой литературы

- 1 Сайт пресс службы Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://president.gov>. (дата обращения: 03.02.2017).
- 2 The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.globalinnovationindex.org>. (дата обращения: 18.01.2017).
- 3 Национальный научно-технический портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://scienceportal.org.by> (дата обращения: 18.01.2017).

ГАО ЯН

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

БАЗОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Вопреки распространенному мнению, информационная экономика не тождественна экономике услуг, она является экономикой информации, именно информация проникает в сектора сельского хозяйства, промышленности и услуг, повышая информационность традиционных видов экономической активности, сопровождая и обслуживая большой объем традиционных ресурсов.

Рассмотрим ключевые трансформации характерные для информационной экономики (по сравнению с предыдущими стадиями экономического развития):

1 Ценность товаров аграрной и индустриальной экономики определялась редкостью, а излишнее производство товаров/услуг приводило к снижению их ценности. Так,

ковры потеряли значительную часть ценностной значимости, когда их стали массово изготавливать на станках. В информационной экономике ценность определяется избыточностью предложения товаров и максимальным объемом их распространения – чем больше товаров продается в информационной сети, тем более ценным становится каждый из них. Пример, мобильная связь – чем больше субъектов (людей и организаций, которым можно позвонить) подключено к сети, тем больше ценность каждого телефона абонента. Возникает положительная обратная связь, когда все владельцы существующих телефонов заинтересованы в расширении сети и получают дополнительный эффект (в том числе экономический, например, – снижение себестоимости звонка) от такого расширения.

2 В информационной экономике действует закон инверсионной себестоимости. Если в индустриальной экономике любое, даже незначительное усовершенствование товара приводило к росту его цены, то в информационной среде существует тенденция снижения цен на качественные товары и услуги по прошествии определенного периода времени. Получение существенно более качественного товара за меньшие деньги становится реальным, если немного повременить с его покупкой. Пример, компьютеры – раз в полгода выходят новые более качественные комплектующие, а морально устаревшие резко (в 1,5–2 раза) снижаются в цене. Важно отметить, что трансформация стоимости в информационной экономике, пока что происходит только на рынках информационных товаров/услуг, телекоммуникаций и электроники.

Таким образом, инверсионная себестоимость приводит к падению стоимости товаров и услуг в сочетании с ростом их качества, в связи с чем фирмы в информационной экономике вынуждены постоянно повышать качество продукции, расширять ассортимент и объем предлагаемых услуг, что приводит к ускорению всех экономических процессов (концентрации ресурсов, организации производства, сбыта, получения прибыли, несения убытков и др.). В результате, по некоторым подсчетам, срок существования бизнеса в информационной экономике в 3 раза меньше соответствующего срока в традиционной [1, с. 240].

3 Как следствие предыдущих двух пунктов самые ценные товары и услуги в информационной экономике должны предоставляться потребителям бесплатно. В традиционной экономике бесплатное предоставление продукции в больших масштабах привело бы к банкротству фирмы. В информационной экономике действует принцип «сначала стать вездесущими». Компания Netscape бесплатно распространила 40 млн. копий своего программного продукта. Корпорация SUN бесплатно предоставила язык программирования Java. Продавая в последующем модернизированные и обновленные варианты информационного продукта и сервисное обслуживание к нему, фирмы могут постоянно и хорошо зарабатывать. В современной экономике сверхприбыльность компании Microsoft отчасти связана с сознательным отказом от борьбы с распространением пиратских копий Windows в целях максимальной популяризации продукции.

4 В отличие от индустриальной экономики в информационной среде традиционные экономические барьеры (недостаток капитала, неполнота информации и др.) постепенно нивелируются. Вследствие этого в информационной экономике происходит выравнивания цен, что ведет к ликвидации посреднических структур. Так, в последнее время появилось большое количество систем business-to-business (например, электронные биржи) и систем business-to-customer (субъекты электронной торговли). Они позволяют наладить прямые отношения между производителями и потребителями (в индустриальной экономике эти отношения осуществляются опосредованно – с помощью рынка или директивных методов).

5 Стандарты в новой экономике приобретают роль основного фактора конкурентоспособности. Необходимо отметить, что стандарты играли очень важную роль во всех экономических формациях. Так, в индустриальной экономике на начальном этапе

развития железнодорожные компании строили пути с различной шириной колеи, поэтому товары, перевозимые через США, приходилось перегружать из одного вагона в другой, что сильно сказывалось на стоимости их транспортировки. В 1880 г. все транспортные компании приняли единый стандарт ширины железной дороги, который позволил свободно перевозить товары по всей стране. Внедрение тонального режима телефонной связи оказали такое же влияние на доступность междугородней и международной телефонной связи. Классическим примером является американский стандарт расположения клавиш пишущей машинки (QWERTY). По мнению Э. Филипа и Т. Вустера стандарты – как снежный ком: чем больше людей их используют, тем выше их ценность и, соответственно, тем больше людей имеют мотивацию для их использования [2, с. 32].

То же самое году повторяется с конкуренцией стандартов компакт дисков нового поколения – HDTV и Blu-Ray. Одна из причин высокой значимости стандартов – установление информационных связей между потребителями. Так, каждый потребитель нового компакт диска (HDTV или Blu-Ray) заинтересован, в том, чтобы информация, записанная на диск, могла быть использована другими пользователями. Таким образом, все пользователи одновременно заинтересованы в единых стандартах. Как показывают примеры, стандарты подчиняются закону возрастающей доходности и эффекту сети – чем более они распространены, тем сильнее конкурентное преимущество, создаваемое их использованием. Сегодня важно уже не столько техническое превосходство или низкий уровень издержек, а повсеместное распространение стандарта своей продукции, что позволяет доминировать в отрасли и получить особые монопольные права.

Список используемой литературы

- 1 Бугорский, В.Н. Сетевая экономика: учеб. пособие / В.Н. Бугорский. – М., 2007. – 256 с.
- 2 Филип Э., Вустер Т. Вдребезги: Новая информационная экономика и трансформация бизнес стратегий / Филип Э., Вустер Т. – М., 2005. – 208 с.

П. П. ГЛУШАКОВА

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

Науч. рук. **И. В. Бабына**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сложная экономическая ситуация, из-за которой возникает недостаток государственного финансирования, стимулирует организации искать новые подходы к ведению бизнеса, достигая положительного социального эффекта при получении дохода. В Беларуси это направление развито еще очень слабо, в частности из-за того, что многие предприниматели или люди, которые хотят быть социальными предпринимателями, неправильно понимают суть социального предпринимательства. Необходимо различать понятия «социальное предпринимательство» и «корпоративная социальная ответственность». Социальное предпринимательство – это деятельность, целью которой является решение одной или нескольких социальных проблем, доход от неё не распределяется между участниками, а вкладывается в решение проблем. Корпоративная социальная ответственность – это отслеживание бизнесом влияния своей деятельности на общество.

Социальное предпринимательство характеризуется следующими основными признаками: социальное воздействие; предпринимательский подход; самокупаемость и финансовая устойчивость.

Несмотря на то, что меры государственной поддержки социального предпринимательства приняты всего в 8-ми странах ЕС, «работающие в интересах общества компании» по всему миру зачастую обходятся и без неё. Во многих других странах существуют отдельные юридические нормы для подобных предприятий.

Так, в Великобритании создана Коалиция социальных предприятий и организован Департамент социальных предприятий с целью их продвижения в стране. В Словакии создана сеть социальных предприятий (impact hub). В Эстонии, например, существует ассоциация социальных предприятий. Большинство они являются микро организациями с 1-4 работниками, из них 1/3 предлагает услуги социального обеспечения.

Что касается практики социального партнерства в Российской Федерации, то ключевыми проблемами, решаемыми этими организациями, являются проблема бездомных людей, а так же уход за пожилыми людьми (пансионат для пожилых людей «Варежкино»; Камчатский центр социального туризма «Росомаха»; Центр оперативной полиграфии и сувенирной продукции «Коперник»).

Одной из ярких и популярных тенденций в социальной сфере и работе неправительственных организаций в Центральной Азии за последние несколько лет, в особенности в Казахстане и Кыргызстане, стал запуск проектов в области социального предпринимательства. Интересным примером таких инициатив является проект компании «Шеврон» и Британского Совета «I-SEED: инновации – социальное предпринимательство и образование», который направлен на оказание поддержки молодым людям в приобретении и развитии знаний и навыков, необходимых для построения успешной карьеры.

Однако, анализируя одну из крупнейших в Беларуси старт-площадок по развитию социальных инициатив startidea.by в рамках конкурса socialweekend.by в категории «социальное предпринимательство», следует констатировать, что из 79 проектов лишь 3 (а это составляет 4 %) имеют экономическую обоснованность, самокупаемы и финансово устойчивы [1]: (1) «Благотворительная Барахолка Беларуси» (проект, ориентированный на социальные сети, ставящий своей целью реализацию модели максимально эффективной адресной помощи нуждающимся товарами, услугами, деньгами за счет рекламы и продвижения товаров, услуг малого предпринимательства); (2) KaliLaska (первый благотворительный магазин в Беларуси, первый год своей работы существовал исключительно со средств, вырученных на продаже вещей, без грантов и пожертвований); (3) проект «Помоги улыбкой» (организация благотворительного голосования для создания позитивной дружественной атмосферы в городе). Все остальные бизнес-идеи, к сожалению, по сути своей являются социальными инициативами, подразумевающими под собой благотворительные вложения в социально эффективные предприятия.

Однако есть примеры успешной реализации социального предпринимательства. Так, под руководством Брестского областного молодёжного общественного объединения «Инвалид и среда» на базе Центра молодёжной инициативы в Бресте была создана мастерская для трудоустройства людей с инвалидностью «КерамАРТ». Обычно в течение года желающие обучаются мастерству изготовления сувенирных изделий из керамики или гипса, – на протяжении этого периода людей с инвалидностью финансирует местный комитет по труду и занятости. Затем люди с инвалидностью продолжают полноценно трудиться.

Также среди успешно функционирующих социальных организаций в Беларуси можно назвать: ПТУП «АртИдея» ОО «БелАПДиМИ»; УП «Бараньские Арабески» ОО «БелАПДиМИ»; УП «Дорога в жизнь»; Детский реабилитационно-оздоровительный

центр «Надежда». Стоит заметить, что в Беларуси большинство социальных предприятий направлено на трудоустройство и социализацию людей с ограниченными возможностями.

Поскольку бизнес и социальное предпринимательство – интегральная часть устойчивого развития общества (согласно НСУР – 2030), многие проблемы в этой сфере белорусам полезно изучить на практике других стран.

В Республике Беларусь существуют определённые барьеры для развития социального предпринимательства: плохая видимость и отсутствие узнаваемости в секторе; ограничения действующего законодательства; ограниченные финансовые ресурсы; ограниченный доступ к рынку; недостаток структур поддержки и развития бизнеса, обучения и повышения квалификации рабочей силы.

Необходимо решить следующие задачи: обеспечить институционализацию социальных предприятий (создать правовую базу); сформировать систему поддержки социальных предприятий; создать благоприятные условия для развития коммерческих предприятий ассоциациями и общественными благотворительными организациями для поддержки их основной деятельности.

Для достижения поставленных задач необходима реализация следующих мер: создание благоприятной правовой среды, исключающей сверхрегулирование и ограничения, а создающей возможности для гибкой предпринимательской активности; обеспечение «социальной оценки» деятельности социальных предприятий через налоговую политику (посредством смягчения налоговой нагрузки); обеспечение доступности рынков и услуг (поставки, госзаказ); представительство интересов социальных предприятий в государственных структурах, а также создание структур поддержки (в том числе финансирования) такого бизнеса.

Список используемой литературы

1 Платформа для продвижения предпринимательства StartIdea [Электронный ресурс] / Сайт для привлечения денежных средств на реализацию коммерческих и некоммерческих проектов. – Минск, 2017. – URL: <http://startidea.by> (дата обращения: 07.02.2017).

Н. А. ГОГОНОВА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

НОВЫЙ ПОДХОД К ВЫПЛАТЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ДЕКРЕТНЫХ ПОСОБИЙ НА ДЕТЕЙ

Главной целью социальной политики государства в условиях рыночной экономики является создание для каждого трудоспособного гражданина условий, позволяющих ему своим трудом и предприимчивостью обеспечить собственное благосостояние и благосостояние семьи при усилении адресности социальной поддержки со стороны государства слабо защищенных групп населения. При этом возникает ряд проблем, связанных с иждивенческим поведением неблагополучных семей по отношению к государству, поскольку именно в таких семьях повышается рождаемость, а детские социальные выплаты используются не на детей, а на удовлетворение аморальных потребностей родителей. Целесообразным в данном направлении представляется повышение ответственности и контроля за распределением полученных финансовых ресурсов, а также разграничение социальных выплат на детей (единовременное пособие при рождении ребенка, декретные ежемесячные пособия) по видам семей.

Для этого предлагаются следующие критерии разграничения выплат ежемесячных декретных пособий на детей в зависимости от:

- уровня образования родителей;
- длительности работы на последнем рабочем месте;
- состояния в браке (если первичный брак, то пособие максимальное, что снизит количество бракоразводных процессов. Исключение составит повторный брак из-за смерти или гибели одного из супругов);
- в зависимости от образа жизни семьи.

Благополучная семья – это такая семья, где добровольно и качественно выполняются взаимные обязательства супругов по отношению друг к другу и детям, где поддерживаются моральные основы и общепризнанные ценности общества, где поддерживается система отношений с минимальным принуждением; это обязательно миролюбивая семья способная к материальному самообеспечению, к деторождению и детовоспитанию; это семья, воспроизводящая человеческую культуру, сохраняющая её и умножающая [1].

Модель благополучной семьи варьируется в зависимости от уровня развития общества и особенностей конкретной страны, но в целом включает в себя:

- базисные качества (наличие работы, удовлетворяющей членов семьи; достаточный доход; наличие квартиры; удовлетворение образовательных, медицинских, бытовых, культурных потребностей);
- качества поведения (трудовая и экономическая активность; активность в сфере культуры и образования; активность в поддержании и улучшении здоровья; общественная активность);
- качества семейного сообщества (духовно-нравственный, образовательный, психологический потенциал) [2, с. 311].

Неблагополучная семья – это, прежде всего, семья, в которой нарушены отношения между ее членами: родителями, родителями и детьми, это семьи конфликтные, аморальные, которые не могут быть центром воспитания;

- в зависимости от количества детей в семье.

В таблице 1 представлен балльный метод оценки для разграничения выплат ежемесячных декретных пособий на детей.

Таблица 1 – Балльная оценка для разграничения выплат ежемесячных декретных пособий на детей

Классификатор	Виды	Количество баллов
Уровень образования	1) высшее; 2) среднее; 3) базовое.	10 5 0
Длительность работы на последнем рабочем месте	1) менее 1 лет; 2) 1 – 5 лет; 3) свыше 5 лет.	0 5 10
Первичность брака	1) первый раз; 2) второй раз и более; 3) незарегистрированное сожительство и (или) мама, одна воспитывающая ребёнка.	10 5 0
Образ жизни семьи	1) благополучная семья; 2) неблагополучная семья.	10 0
Количество детей в семье	1) один ребенок; 2) двое и более детей.	5 10

Критерии оценки по каждому родителю рассматриваются отдельно (5-20 баллов; 20-35 баллов, 35-50 баллов), а затем суммируются, и в результате оценки по балльному методу выделим три уровня качественного состояния семьи:

– низкий (10-40 баллов) – рассмотрим как пример неблагополучную семью. Двое молодых людей в браке, один из которых уже во второй раз, в связи с гибелью первого супруга. Имеют троих детей, один из которых с ДЦП двигательного аппарата, на чье лечение уходит весь семейный бюджет. Образование у обоих супругов среднее, место работы – непостоянное, сменное. С предыдущих мест были уволены по статье;

– средний (40-70 баллов) – рассмотрим самый распространенный вид семей в настоящее время – среднестатистическую семью. Двое родителей, один из которых в браке уже не в первый раз. У них есть один ребенок, посещающий детский сад. Родители имеют среднее образование и постоянное место работы, в результате чего получают умеренный месячный доход;

– высокий (70-100 баллов) – представим пример благополучной семьи. Двое молодых родителей, оба с высшим образованием, впервые в браке. Имеется двое детей, на данный момент числящихся в детском саду. Мать и отец имеют постоянное место работы, что говорит о стабильности в семье.

Таким образом, чем выше сумма баллов у семьи, тем выше уровень ее качественного состояния и благополучности с точки зрения условий для воспитания детей. Именно такие семьи в первую очередь должно поддерживать государство для формирования здорового и культурного поколения в будущем.

Применение данного подхода будет способствовать решению проблемы иждивенческого отношения неблагополучных семей по отношению к государству.

Список используемой литературы

1 Свободная энциклопедия википедия [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: [http:// ru.wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org) (дата обращения: 01.12.2016).

2 Основы духовной культуры (энциклопедический словарь педагога) / В. С. Безрукова. – Екатеринбург, 2000. – 354 с.

О. Ю. ГОРНОВСКАЯ

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук, доц.

О РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

В условиях глобализации национальные и всемирные экономические отношения начинают меняться ролями. В прошлом ведущую роль играли первые.

В настоящее время перед каждой страной стоит проблема обоснования стратегии дальнейшего развития, поиск путей и методов создания могучего экономического потенциала национальной экономики, обеспечения устойчивого экономического роста. Усложняющим фактором при этом выступает то, что открытый тип экономических современных развитых и развивающихся стран обуславливает возрастающую зависимость национальной экономики каждой страны не только от внутренних, но и от внешних условий [1].

Догоняющее развитие – выравнивание уровней экономического развития путем повторения исторического пути, пройденного более зрелыми странами. В качестве образца такого подхода чаще всего называют Японию и азиатских «тигров». Действительно, эти страны добились впечатляющих успехов, но, следует подчеркнуть, вовсе не из-за копирования опыта развитых стран, а благодаря умелому использованию своих конкурентных преимуществ [2]. Для реализации успешной стратегии догоняющего развития необходима система стратегического (индикативного) планирования.

Ее главная задача – создание регулярного механизма взаимодействия между правительством, бизнесом, профсоюзами и потребителями, с тем, чтобы способствовать укреплению взаимного доверия и координации усилий для широкомасштабного перевооружения отраслей на основе массового заимствования и адаптации западных технологий. Вопреки распространенному мнению, индикативное планирование может способствовать совершенствованию институтов и укреплению гражданского общества.

Под стратегией следует понимать траекторию изменения институтов и экономической политики, «соединяющую» текущее состояние с желательным. Претендовать на детальное описание такой траектории вряд ли целесообразно, так как слишком высока степень неопределенности. Однако, следует попытаться указать общие ориентиры и как можно точнее спланировать первые шаги [3].

Вестернизация и догоняющее развитие – две модели модернизации, в них ставятся разные цели. В первом случае берутся западные образцы и просто переносятся в ткань общества, во втором – на базе заимствования создаются новые для данного общества структуры при сохранении национальной самоидентификации. Именно по такой схеме происходила модернизация Японии.

С появлением японской модели догоняющей модернизации, которая не представляет собой точное копирование или имитацию западной модели, можно говорить о том, что последняя уже не является единственным путем для всего не западного мира. Япония, самая развитая страна Азиатско-Тихоокеанского региона, успешно конкурирует в экономической и технологической сферах с Западом и является во многом образцом модернизации для других азиатских стран [2].

Глобальная экономика все больше проявляет себя как конвергентная экономика, стремящаяся найти эффективное место для национальных рынков в структурах мирового рынка. Собственно говоря, смысл догоняющего развития и состоит в том, чтобы соединить усилия догоняющих и развитых стран и попытаться встроить локальную экономику в процессы интеграции, расширяя масштабы последних. Понимаемая таким образом конвергенция – очень важный механизм догоняющего развития, подготавливающий национальную экономику к эффективному усвоению взаимного опыта конкурирующих сторон.

Но почему мировой рынок как бы сопротивляется выравниванию? В этом-то и кроется тайна догоняющего развития [4].

Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен догоняющего развития предметом самостоятельного исследования.

В качестве исходной предпосылки анализа предполагалось, что проблемы развивающихся стран аналогичны тем проблемам, которые в прошлом решали страны, ставшие ныне развитыми. Отсюда делался вывод, что можно использовать основные положения классической и неоклассической теории для анализа рыночной среды, а кейнсианские и некейнсианские модели – для исследования государственного сектора развивающихся стран [5].

Интерес исследования концепции «догоняющего развития» связан с тем состоянием, в котором находится Республика Беларусь, и прежде всего ее экономика. Очень важно исследовать опыт других стран, которые в разное время оказывались в подобной ситуации.

Возникает вопрос: способны ли страны так называемого догоняющего развития сделать такой же «рывок», как в свое время его совершили ряд стран в периоды индустриализации. И главный вопрос: есть ли у Республики Беларусь предпосылки успешного «догоняющего» развития.

Список используемой литературы

- 1 Тумакова, С.В. Догоняющее развитие и возможности устойчивого экономического роста рынка рабочей силы в современных условиях / С.В. Тумакова. – НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2008. – С. 61–64.
- 2 Молодякова, Э.В. Модернизация: Японский феномен / Э.В. Молодякова, С.Б. Маркарян // Восточная аналитика. – 2011. – № 2. – С. 7–13.
- 3 Полтерович, В.М. О стратегии догоняющего развития для России / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 3 (38). – С. 17–23.
- 4 Евстигнеева, Л.П. Догоняющее развитие: современная трактовка / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев. – М.: Ин-т экон. РАН, 2012. – 45 с.
- 5 Нуреев, Р.М. Периферия мирового хозяйства: проблемы догоняющего развития / Р.М. Нуреев // Экон. вестник Ростовского гос. ун-та. – 2004. – Т. 2. – № 4. – С. 30–59.

Д. Д. ГРЕК

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

СТАБИЛИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Целью стабилизационной политики является поддержание общего макроэкономического равновесия при полной занятости и устойчивого роста экономики.

Стабилизационная политика может проводиться двумя путями: активизмом и установлением долгосрочных правил экономической политики.

Преимуществами данной политики являются:

- последовательная макроэкономическая политика снижает риск принятия некомпетентных решений;
- политика твердого курса снижает влияние бизнес-цикла на динамику уровня занятости, объема выпуска и инфляции;
- «игра по правилам» способствует укреплению доверия экономических агентов в политике правительства и Центрального банка.

В целом, макроэкономическая политика предполагает использование денежно-кредитных и налоговых мер для сокращения безработицы.

Политика в сфере занятости направлена на создание новых рабочих мест, системы переподготовки кадров и центров по трудоустройству.

Законодательство РБ определяет занятость как незакрепленную государством деятельность граждан трудоспособного возраста, которые:

- работают на семейном предприятии;
- трудоустроены на условиях полного и неполного рабочего времени за вознаграждение;
- временно отсутствуют на работе по причине отпуска, сессии, декретного отпуска, ухода за больными[1, с. 117, с. 127].

Согласно государственной программе о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы определены основные направления по реализации государственной политики в области содействия занятости населения, охраны труда, предупреждение и реабилитацию инвалидности, создание безбарьерной среды и социальной интеграции инвалидов и пожилых граждан. Следовательно, ситуация на рынке труда будет формироваться в условиях дальнейшего перераспределения рабочей силы между отраслями экономики. Динамика отраслевой структуры занятости до 2020 года будет характеризоваться сокращением численности работников в промышленности и сельском хозяйстве. Данные тенденции во многом обусловлены модернизацией

производства и внедрением ресурсосберегающих технологий, ростом производительности труда и сокращением избыточной занятости [2].

Сведения об инфляции в Беларуси за период с 2012 по 2016 год приведены в таблице 1. В каждой ячейке указано, на сколько процентов изменились цены за соответствующий период (месяц или год). Уменьшение цены показано со знаком минус. Инфляция рассчитана на основе индекса потребительских цен и тарифов на товары и платные услуги населению, официально опубликованного Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь.

Таблица 1 – Индекс инфляции в Беларуси в 2012 – 2016 гг.

Год	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	За год
2016	1,86	2,91	0,83	0,71	0,49	0,39	0,35	-0,15	0,67	0,80	0,79	0,48	10,05
2015	2,36	1,65	0,83	0,90	0,65	0,72	0,21	0,22	1,33	0,83	0,48	1,20	11,97
2014	1,61	1,99	1,26	1,55	2,22	1,15	0,85	0,80	1,23	1,24	0,62	0,62	16,22
2013	3,01	1,24	1,05	0,46	0,72	0,33	0,98	0,13	1,67	1,85	1,55	2,39	16,46
2012	1,93	1,54	1,46	1,71	1,58	1,82	1,34	2,33	1,30	1,78	1,69	1,39	21,78

Дальнейшее снижение инфляции ожидается в 2017 году. По итогам года показатель составит не более 9%.

К 2020 году правительство планирует снизить инфляцию до 5% [3].

Что же касается рациональной занятости и эффективного использования человеческого капитала, то на первом этапе (2016-2020гг.) должны быть созданы условия, обеспечивающие кадровую поддержку, а также минимизацию социальных издержек модернизации и структурной трансформации экономики. Политику занятости необходимо направить на развитие кадрового потенциала с учетом потребностей формирующегося высокотехнологичного сектора экономики, на расширение занятости в сфере услуг, подготовку кадров для новых рыночных видов услуг и социальной инфраструктуры, причем прежде всего в сельской местности.

Таблица 2 – Показатели занятости населения в 2015 – 2030 гг.

Показатель	2015	2020	2025	2030
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	4432,0	4180,0	4027,0	3980,0
Для работников с высшим и средним специальным образованием в общей численности занятого населения, %	52,0	55,0	57,0	59,0
Уровень регистрируемой безработицы, % к экономически активному населению	1,5	2,0	2,0	2,0

На втором этапе (2021-2030гг.) основными задачами являются переход к постиндустриальной модели занятости населения с большой долей работников в сфере высокотехнологичных услуг, формирование действенных стимулов к высокопроизводительному и интеллектуальному труду, развитие здоровой конкуренции на рынке труда. Будут созданы условия труда, позволяющие сохранить трудоспособность населения на всем протяжении профессиональной карьеры. Предстоит разработать действенные стимулы для притока квалифицированной иностранной рабочей силы с учетом

перспективных потребностей экономики при приоритетности использования национальных кадров[4, с. 23-24].

Исходя из всей вышеизложенной информации можно сделать вывод, что уровень инфляции оказывает достаточно сильное влияние на уровень занятости, однако это не единственный пример экономической зависимости, а значит, в экономике все взаимосвязано.

Список используемой литературы

1 Макроэкономика: учеб.-метод. комплекс / И.М. Лемешевский, В.И. Донцова. — Мн: изд-во МИУ, 2014. – 266 с.

2 Об утверждении государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016 – 2020 годы: постанов. Совета Мин-в Респ. Беларусь, 30 янв. 2016 г. № 73/ [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <http://mrik.gov.by> (дата обращения: 20.01.2017).

3 Инфляция в Беларуси [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <http://fin-plus.ru> (дата обращения: (дата обращения: 05.01.2017).

4 Рациональная занятость и эффективное использование человеческого капитала / Я.М. Александрович [и др.] // Экон. бюл. НИЭИ М-ва эк-ки Респ. Беларусь. – 2015. – №4(214). – С. 23-24.

ГЭН ЯНЬЦЗЕ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современной экономической литературе отсутствует единый подход к характеристике международной экономической интеграции. По мнению многих специалистов, под международной экономической интеграцией понимается форма осуществления государственной интернационализации, в рамках которой на основе государственных соглашений происходит процесс согласованного экономического взаимодействия стран во внешнеэкономической деятельности, формируются надгосударственные органы управления и создаётся механизм, который позволяет регулировать взаимоотношения между субъектами экономически объединяющихся государств, а также определяются их отношения со странами, не входящими в данное объединение.

В соответствии с этим определением можно выделить следующие типы интеграционных объединений:

– зона свободной торговли – полная отмена таможенных тарифов во взаимной торговле между интегрирующимися странами при сохранении национальных тарифов в отношении с третьими странами. Решение об отмене тарифов принимается органами государственного управления стран, входящих в международное интеграционное объединение. Зоны свободной торговли – это наиболее распространенный тип международной интеграции ввиду незначительного ограничения права государств, участвующих в интеграционном процессе. Они позволяют создавать благоприятные условия для развития тесных внешнеэкономических связей между интегрирующимися странами;

– таможенный союз. Он предполагает вместе с отменой национальных таможенных тарифов создание единой системы тарифного и нетарифного регулирования международной торговли со странами, не входящими в данное интеграционное объединение. Для управления таким объединением необходимо наделить межгосударственные органы полномочиями осуществлять процесс согласования и формирования единой политики взаимодействия с внешней не интеграционной средой. Тем самым государства,

входящие в таможенный союз, вынуждены отказаться от защиты национального рынка и ориентироваться на общую стратегию международной торговли, создаваемую данным таможенным союзом;

– общий рынок. В его рамках происходит дальнейшее экономическое сближение интеграционных партнеров, позволяющее им проводить единую политику в области движения факторов производства, то есть создаются условия для свободного перемещения рабочей силы и капитала;

– экономический союз. В его рамках осуществляется формирование единой макроэкономической политики интеграционных партнеров и унификация законодательств в валютной, бюджетной и других ключевых экономических областях. Экономический союз предполагает согласованный отказ государств, входящих в интеграционное объединение, от части своих функций в пользу надгосударственных интеграционных органов управления. Это, в свою очередь, вызывает потерю части государственного суверенитета, поскольку надгосударственные органы управления получают право принимать решения по вопросам, касающимся интеграционного объединения без согласования с правительствами стран-членов экономического союза.

Развитие международной экономической интеграции включает в себя процесс создания специфических форм экономического сотрудничества на следующих принципах:

- региональная интеграция;
- интеграция целевых групп;
- интеграция в рамках союза метрополии и их бывших колоний.

Региональная интеграция является наиболее распространенной и изученной формой развития международной экономической интеграции. Экономические взаимоотношения между партнерами в рамках региональной интеграции строятся на системе региональных торговых и экономических соглашений.

Предпосылками региональной экономической интеграции являются:

- близость уровней социально-экономического развития интегрирующихся государств;
- географическая близость интегрирующихся государств;
- общность проблем социально-экономического и политического развития, стоящих перед интегрирующимися государствами.

Таким образом, многообразие типов и форм развития международной экономической интеграции определяют необходимость при выборе приоритетов развития интеграционного объединения в полной мере учитывать методологические подходы к определению интеграционных эффектов, возникающих в глобальном сообществе в процессе геоэкономического сотрудничества.

Для определения приоритетов развития международной экономической интеграции современными исследователями интеграционных процессов большое внимание уделяется изучению и обоснованию эффектов, возникающих в процессе интеграции. При этом под эффектами международной экономической интеграции понимаются выгоды и издержки, которые проявляются в процессе синхронизации интегрирующихся национальных экономик. При этом выделяют четыре основные группы эффектов, которые возникают в процессе интеграции: статические эффекты, динамические эффекты, эффекты развития конкуренции.

Вместе с тем практика развития международной экономической интеграции в условиях глобализации свидетельствует о необходимости формирования приоритетов развития интеграционного объединения с учётом снижения эффективности принятия согласованных решений по мере расширения интеграционного объединения. Как следствие, расширение интеграционного образования не всегда вызывает позитивный

эффект и создаётся кризис управляемости в случае отсутствия отлаженного механизма регулирования политических и экономических взаимосвязей в блоке.

Е. А. ДАВЫДОВА

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

Науч. рук. **Л. В. Орлова,**

д-р соц. наук, проф.

К ВОПРОСУ О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ПОДГОТОВКИ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА-2018

В настоящий момент комплексная оценка динамики развития субъектов Российской Федерации позволяет сделать вывод о некоторой стабилизации социально-экономического положения в регионах, в том числе и в Самарской области. Намечился устойчивый рост социально-экономических показателей внутри региона; реализуются национальные приоритетные проекты в сфере образования, здравоохранения, сельского хозяйства, жилищного строительства, сферы услуг; удалось остановить спад производства и потребления (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Показатели социально-экономического развития Самарской области

Показатели	Декабрь 2016 г.	Декабрь 2016 г. в % к		2016 г.	2016 г. в % к 2015 г.
		ноябрю 2016 г.	декабрю 2015 г.		
Оборот организаций, млн. рублей	268643,1	111,5	105,9	2693167,3	103,5
Индекс промышленного производства, %	х	98,6	98,6	х	98,4
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, млн. рублей	х	х	х	110661,7	113,2
Объем услуг предприятий транспорта, млн. рублей	12110,0	104,6	87,5	146562,7	97,2
Объем услуг предприятий связи, млн. рублей	2939,2	101,1	93,9	33683,8	96,8
Оборот розничной торговли, млн. рублей	57536,8	113,9	91,8	599368,2	94,9
Оборот общественного питания, млн. рублей	2252,2	106,4	94,3	24888,3	92,7
Оборот оптовой торговли, млн. рублей	64226,2	110,0	96,8	674870,1	108,3
Объем платных услуг населению, млн. рублей	13654,2	104,8	99,9	149127,3	99,4
Объем бытовых услуг, млн. рублей	1191,7	109,2	107,8	12653,6	95,2
Индекс потребительских цен, %	х	100,6	105,2	х	106,7
Индекс цен производителей промышленных товаров, %	х	99,8	104,3	х	103,1
Среднесписочная численность работников организаций, тыс. чел.	1060,7	99,9	98,6	1063,8	97,0
Реальные денежные доходы населения, %	х	97,7	90,3	х	93,1
Номинальная начисленная средняя заработная плата одного работника, рублей	28412,1	101,3	105,2	27942,9	104,8
Реальная начисленная заработная плата одного работника, %	х	101,1	99,8	х	98,1

В настоящее время многие российские регионы, в том числе и Самарская область, в рамках стратегического развития рассматривают индустрию гостеприимства и туризм как одно из реальных направлений повышения потенциала экономики. Стремление Самарской области повысить качество социально-экономического положения стимулировало поиск новых направлений регионального развития, применение системного подхода к стратегическому развитию отдельных отраслей, позволяющего увеличить коэффициент эффективности использования ограниченных региональных ресурсов.

На данный момент индустрия гостеприимства, туризм и экономика региона

оказывают друг на друга взаимное влияние, повышая потенциал Самарской области, которая выступает в виде целевого комплекса ресурсов для устойчивого функционирования и развития инфраструктуры региона, что в свою очередь способствует развитию туризма, который способен создать предпосылки для экономического подъема региона. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в конечном итоге, в условиях, способствующих развитию туристической индустрии, регион станет более «продаваемым», что, в свою очередь, приведет и к развитию индустрии гостеприимства, и, как следствие, к росту количества и качества средств размещения. Как и многие другие регионы России, Самарская область обладает значительным культурным, историческим и природным потенциалом, способным стать мощным ресурсом для развития внутреннего и въездного туризма. В настоящий момент одним из важнейших стимулов этого развития становится подготовка Самарской области к проведению Чемпионата мира по футболу (далее ЧМ–2018).

На сегодняшний момент, несмотря на индустриальный характер региона, сохранились природные территории, такие как центр Средне-Волжского биосферного резервата ЮНЕСКО – национальный парк «Самарская Лука», Жигулевский государственный природный заповедник имени И.И. Спрыгина, лесные территории Муранского и Красносамарского бора, национальный парк «Бузулукский бор», которые при условии создания необходимой инфраструктуры в Самарской области могут стать и после проведения ЧМ-2018 тем резервом, который привлечет туристов в Самарскую область и позволит привлечь инвестиции в сферу развития гостиничной индустрии, таким образом, удерживая доходы от этого вида деятельности в экономике региона.

Туристско-рекреационный кластер Самарской области в настоящее время – это система со средним уровнем экономического развития. Здесь более 200 памятников природы, исторических и религиозных объектов, имеется весомый культурно-рекреационный потенциал. Безусловно, все это хорошие предпосылки для создания интересных и пользующихся спросом туристских проектов [2].

В самарской области на 2018 год запланировано проведение крупномасштабного международного спортивного события – Чемпионата мира по футболу, являющегося эффективным инструментом развития инфраструктуры туризма и гостеприимства в Самаре, благодаря которому Самарская область в этой сфере экономики становится развитой, перспективной, конкурентной, повышая общий уровень развития экономики региона.

Важное место в этой связи в процессе подготовки к ЧМ–2018 принадлежит развитию гостиничной сети. На сегодняшний момент требуется не менее 2 тыс. мест размещения с различным уровнем комфорта [4]. На начало 2017 г., согласно отчетной информации Министерства культуры Российской Федерации, уровень готовности средств размещения в Самарской области к ЧМ-2018 – 94,41%. Для сравнения по другим регионам, готовность средств размещения составляет: Калининградская область, Краснодарский край, Москва (Регион), Республика Мордовия, Санкт-Петербург (Регион)– 100%, Республика Татарстан – 98,05%, Свердловская область – 96,3%, Ростовская область – 94,24%, Волгоградская область – 89,16%, Нижегородская область – 83,86% [3].

Согласно требованиям ФИФА, каждый город–организатор, в том числе и г.о. Самара, должен иметь гостиничный номерной фонд категориейностью 2–5 звезд, среди которых:

- 2 гостиницы – 5 звезд (примерно 150 номеров);
- 8 гостиниц – 4 звезды (примерно 860 номеров);
- 8 гостиниц – 3 звезды (примерно 750 номеров);
- 30 гостиниц – 2 звезды (примерно 6000 номеров)/

Уже сейчас, анализируя ситуацию в развитии гостиничной индустрии

в Самарской области, можно отметить следующие особенности: на территории региона действуют 267 отелей, из них 13 отелей категории «4 звезды», 68 отелей категории «3 звезды», 30 отелей категории «2 звезды», 12 отелей категории «1 звезда», 4 мини-отеля, 124 отеля «без звезд», классификацию прошли 94,41% из них.

В Самаре к ЧМ-2018 планируется построить пятизвездочный отель, под брендом Lotte, с общим номерным фондом порядка 190 номеров. Общая стоимость проекта - около 5 млрд. руб. (строительство началось в 4 квартале 2015 года). Всего в Самаре в рамках подготовки к ЧМ-2018 года планируется построить дополнительно не менее пяти современных гостиниц, три из которых будут расположены в районе футбольного стадиона. По прогнозам областного Департамента туризма, в Самарской области нужно будет разместить около 3 тысяч человек из числа организаторов. Порядка 6 тысяч гостиничных номеров будут ожидать болельщиков.

Преимущества, которые получит Самарская область в процессе реализации всех проектов, очевидны: к области будет приковано внимание, будет улучшен имидж области, десятки тысяч туристов посетят регион, Самара получит инвестиции. Однако существует явная необходимость для Самарской области обосновать свою способность и возможность организации столь важного мирового события. Как уже говорилось, следует построить не только спортивные сооружения, но и инфраструктуру, соответствующую требованиям FIFA. На данный момент, говоря о ходе подготовки средств размещения к ЧМ-2018, с учетом особенностей развития экономики региона можно говорить о стремительном развитии инфраструктуры, строительстве современных транспортных коммуникаций, которые обеспечат свободное перемещение болельщиков как внутри города, так и между городами-организаторами ЧМ на автомобилях.

Безусловно, благодаря такому событию, как Чемпионат Мира по футболу, Российская Федерация обретет множество положительных эффектов. Для любой страны проведение международных мероприятий подобного масштаба и уровня положительно влияет на тенденцию изменения экономики страны.

Существует мнение, что подобные мероприятия ведут только к убыткам, но, на наш взгляд, данные выводы преждевременны и не имеют под собой фактического обоснования. Ведь для проведения Чемпионата Мира по футболу нужна инфраструктура, соответствующая всем мировым стандартам, которая является трамплином в достижении высоких целей в сфере экономики. Благодаря развитой инфраструктуре множество компаний в различных регионах Российской Федерации, в том числе в Самарской области, получают возможность снизить производственные издержки, тем самым существенно изменится состояние экономики в стране. Туризм оказывает сильное влияние на экономическую сферу страны, ведь в данной сфере затронуты такие аспекты как обмен валюты и гостиничный бизнес. Конечно же, все вышеперечисленные факторы влияют на рост экономики в стране, но не стоит забывать, что немаловажную роль в данном случае играет позиция государства, которое обязано грамотно координировать внутреннюю политику, чтобы в итоге все вложенные усилия дали желаемый результат.

Список используемой литературы

1 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <http://samarastat.gks.ru> (дата обращения: 01.02.2017).

2 Петрова, А.И. Развитие туризма и гостеприимства Самарского региона в условиях подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года / А.И. Петрова. – Самара, Издательство ФГОУ ВПО СГЭУ, 2014.

3 Департамент туризма Самарской области [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://dt.samregion.ru> (дата обращения: 01.02.2017).

Н. О. ДЕМЕЩЕНКО

(г. Витебск, Витебский государственный технологический университет)

Науч. рук. **О. П. Советникова**

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инновационная деятельность выступает основой устойчивого развития и повышения конкурентоспособности как регионов так и страны в целом. Развитость инфраструктуры, формирование и реализация инновационного потенциала, высокая результативность инновационных процессов определяют устойчивый рост экономики, как на национальном, так и на региональном уровне.

Для разработки рекомендаций по повышению инновационной активности в Республике Беларусь целесообразны сопоставление и анализ взаимосвязи инвестиционной и инновационной активности. Эффективное внедрение инноваций, как правило, связано с необходимостью осуществления инвестиционных затрат, что обуславливает зависимость инновационной активности от инвестиционной, и характер этой зависимости в той или иной степени характеризует «экономическое здоровье» страны.

Согласно докладу «Глобальный инновационный индекс – 2016», опубликованному Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), рейтинг возглавили Швейцария, Швеция, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки, Финляндия и Сингапур.

Беларусь заняла 79-е место (из 128 стран) в рейтинге «Глобальный инновационный индекс – 2016». По сравнению с предыдущим годом республика опустилась на 26 позиций. При этом по субиндексу затрат на производство инноваций в нынешнем году Беларусь заняла 103-е место (в 2015 году – 58-е), по индексу эффективности инноваций переместилась с 73-го на 116-е место, по субиндексу затрат на инновации республика расположилась на 64-м месте (в прошлом году – на 55-м).

К сильным сторонам Беларуси составители рейтинга относят компонент «человеческий капитал и исследования» (включает такие показатели, как охват высшим образованием, процент выпускников с естественно-научным образованием, ожидаемая продолжительность обучения). В свою очередь, слабыми местами национальной экономики остаются компоненты «институты» (особенно эффективность государственного управления, качество законодательной базы), «уровень развития бизнеса» (негативно сказывается недостаточно тесные инновационные связи) [1, с. 43].

В условиях, когда основными инструментами мировой конкуренции становятся знания, на первый план выдвигается проблема организации процесса обучения и подготовки кадров, адаптированных к новым требованиям инновационного развития, прежде всего, для высокотехнологичного сектора экономики, что требует повышения конкурентоспособности национального образования на международном уровне и расширение экспорта образовательных услуг (к 2020 году повысить охват детей от 3 до 6 лет учреждениями дошкольного образования до 98 % (в 2015 году данный показатель составил 94,7 %), в том числе в сельской местности – до 70% (в 2015 году данный показатель составил 66,2 %); увеличить до 85 % оснащенность учреждений дошкольного образования средствами обучения для реализации образовательной программы дошкольного образования; повысить до 80 % оснащенность учреждений дошкольного образования автоматизированной системой по учету и контролю за качеством питания; подготовить 148 тыс. человек с профессионально-техническим образованием, в том числе для инновационной экономики).

Республика Беларусь в рейтинге государств по индексу человеческого развития по показателям в сфере образования относится к государствам с очень высоким уровнем

человеческого развития. Отметим, что 8 университетов страны по итогам 2015 года вошли в ТОП – 4000 международного рейтинга университетов Webometrics. БГУ в очередной раз улучшил свои позиции (2014 г. – 673 место, 2015 г. – 609 место).

Предполагается, что к 2030 году Республика Беларусь должна стать одним из мировых образовательных центров по подготовке кадров по таким направлениям, как информационные технологии, сельское хозяйство, архитектура, медицина и биотехнологии и др. [2].

Таким образом, для Беларуси важны факторы, которые определяют восприимчивость к инновациям, способность воспринимать и принимать научные знания, а также создавать механизмы распространения новых научных разработок. Различия в создании и распространении знаний в регионах во многом зависят от человеческого фактора, роста креативности персонала.

Состояние инновационной сферы на данный момент не в полной мере соответствует современным требованиям организации разработки и внедрения нововведений, но решение поставленных задач позволит достичь роста количественных и качественных показателей, а также выйти на новый уровень конкурентоспособности и расширения экспорта белорусской продукции.

Формирование кластеров инновационных предприятий имеет особое значение для обеспечения конкурентоспособности Беларуси и выхода на международные рынки, поскольку стимулирует взаимное сотрудничество между предприятиями разных стран. Кластерная политика направлена на повышения конкурентоспособности регионов Беларуси через развитие и кооперацию малого и среднего бизнеса, рост инновационной активности, уровня занятости и доходов населения, стимулирование взаимодействия между государством, предпринимательством и научным сообществом. Учитывая ограниченность ресурсов, устойчивость экономики может быть достигнута путем формирования «точек роста», на которые, в первую очередь, должны быть сконцентрированы имеющиеся ресурсы и возможности, а также определены необходимые комплексные меры по стимулированию их развития.

Необходимо усиление взаимодействия государство – наука – предприятие. Через повышение роли университетов и академических институтов и их интеграцию в процессы трансфера, коммерциализации и диффузии новых знаний и технологий в дальнейшем будет возможно снижение роли государственной координации региональной инновационной системы.

Таким образом, среди основных направлений, необходимых для инновационного развития экономики страны, необходимо выделяют три направления, в рамках которых существуют свои специфические действия: содействие развитию региональных кластеров, развитие инновационной сферы, трансформация государственного сектора экономики.

Список используемой литературы

1 Дашкевич, Е. Налоговые стимулы для инноваций / Е. Дашкевич // Финансы. Учёт. Аудит. – 2016. – № 9. – С. 43.

2 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 28.01.2017).

А. А. ДРОБКОВ

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

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

ОСНОВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малый и средний бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество ВВП. В развитых странах на долю малого бизнеса приходится 50-70 % ВВП, в Республике Беларусь – около 25 %, в Гомельской области – 14 %. По данным организации экономического сотрудничества и развития вклад малого бизнеса в ВВП за последние 30 лет достиг в странах ЕС почти 70 %, в США увеличился за этот период с 38 до 52 %, в Японии – с 47 до 55 %.

Малый бизнес обеспечивает в экономически развитых странах от 60 до 70 % занятости, а в общем числе предприятий этих стран его доля не опускается ниже 92,5 %. Малые и средние предприятия легко приспосабливаются к постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре, отличаются инновационностью, способствуют формированию конкурентной среды, росту производства товаров и услуг, обеспечивают создание новых рабочих мест. В Беларуси же значимость малого бизнеса для современной экономики никем не отрицается, но достаточной поддержки со стороны отечественных государственных органов он не получает.

Одной из главных проблем развития малых и средних предприятий Республики Беларусь является недостаток финансирования. Так как собственных средств недостаточно, возникает необходимость поиска дополнительных финансовых ресурсов. Однако получение кредита, согласно рейтингу Doing Business, является самой слабой стороной ведения бизнеса в Беларуси (109 место из 189, потеря в 2016 году четырех позиций по сравнению с 2015 годом) [1]. К числу наиболее актуальных проблем при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса можно отнести: высокие процентные ставки по кредитам, отсутствие отсрочки по процентным платежам, а также наличие положительной кредитной истории, которую вновь создаваемые предприятия не имеют. Коммерческие банки не заинтересованы в выдаче долгосрочных кредитов, т. к. перспективы получения прибыли являются отдаленными; меры, принимаемые государственными органами управления, по стимулированию участия банков в финансировании предпринимательской деятельности недостаточны.

В республике не разработана эффективная страховая система обеспечения гарантий при банковском финансировании инновационных предпринимательских проектов.

Другой проблемой развития малого и среднего предпринимательства является система налогообложения. Налоговое законодательство все еще остается противоречивым и сложным. Несовершенство налоговой системы усугубляется чрезмерной бюрократизацией и излишним администрированием развития малого и среднего предпринимательства со стороны государства. Налогообложение субъектов хозяйствования характеризуется крайне высокой общей налоговой ставкой (51,8 % от суммы коммерческой прибыли предприятия), увеличением удельного веса косвенных налогов, что приводит к повышению конечной стоимости товара для потребителя [2, 3]. Фактически, современная налоговая система оказывает угнетающее воздействие на малые и средние предприятия Беларуси, что толкает их к использованию схем ухода от уплаты налогов.

Также стоит упомянуть препятствия, связанные с необходимостью выполнения предпринимателями обязательных правил и процедур, предусмотренных подзаконными актами, которые существенно затрудняют предпринимательскую деятельность. Отсутствие или противоречивость законодательных актов; возможность их неоднозначного

толкования и применения; бюрократическая запутанность процедур регистрации бизнеса, лицензирования деятельности, сертификации продукции, оформления прав собственности и т.д., а также связанные с этим значительные финансовые издержки остаются главными проблемами в деятельности малого предприятия.

Нынешнее неудовлетворительное состояние экономики и давление кризиса еще больше усугубляют выявленные проблемы. В связи с этим инвесторы, оценивая текущую и перспективную экономическую макроситуацию, а также оценивая инвестиционный климат республики, предпочитают отказаться от инвестирования в белорусские предприятия, лишая их тем самым дополнительных финансовых ресурсов.

Программы поддержки малого и среднего предпринимательства, разрабатываемые на различных уровнях государственного управления, сужены в области их реализации и разрабатываются только с учетом потребностей развития малого и среднего бизнеса без учета инновационной составляющей. На предприятиях реального сектора экономики Беларуси практически отсутствуют специалисты в области экономики и управления инновационной деятельностью, способные создать систему генерации идей и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, разработать и реализовать инновационные и венчурные проекты, владеющие механизмами продвижения высокотехнологичной продукции на внешние рынки.

В целом можно предположить, что на протяжении всего трансформационного периода в экономике Республики Беларусь с 1991 по 2015 г. имеет место значительное недофинансирование предпринимательского сектора, что объясняет тот факт, что за 24 года реформ создано только 25 % предпринимательских структур от их оптимального для национальной экономики количества.

В условиях жесткой международной конкуренции экономическое развитие страны должно определяться главным образом ее научными и технологическими преимуществами. Переход на путь инновационного развития, прежде всего, связан с выработкой собственной инновационной стратегии, формированием национальной инновационной системы, способствующей эффективному взаимодействию государства и частного бизнеса в инновационной сфере.

Еще одной, с нашей точки зрения, очень важной проблемой, препятствующей эффективному развитию частной инициативы, является низкая мотивация населения к взваливанию на себя всей ответственности за собственное (и не только) существование и развитие. Если в первые годы трансформационного цикла была иллюзия, что любой может справиться с предпринимательскими проблемами, то в последние годы сложилось убеждение, что проще иметь минимальный доход, а иногда и трансферт, чем подвергать риску свое не очень устойчивое финансовое положение. Незащищенность, низкая комплиментарность со стороны государства, отсутствие какой-либо поддержки и бесконечная череда санкций сделали свое дело, сформировав психологию стороннего наблюдения и выжидательную позицию.

Список используемой литературы

1 Doing Business. Measuring Business Regulations. Belarus [Electronic resource] // World Bank Group. – 2017. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org> (belarus date of access: 01.02.2017).

2 Богданова, Е. В. Совершенствование налоговой системы Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Е. В. Богданова, Е. А. Нижникова, Л. М. Чугулькова // Студенческий вестник. – 2015. – Окт. – URL: <http://studvest.bru.by> (дата обращения: 01.02.2017).

3 Романчук, Я. Что будет в 2016 году. Три сценария развития экономики Беларуси [Электронный ресурс] / Я. Романчук. – 2017. – URL: <http://my.n.by> (дата обращения: 04.02.2017).

4 Кацер, А.А. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса / А.А. Кацер // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2012. – №3. – С. 47-49.

Ю. С. ЖАРКО

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

Науч. рук. **И.В.Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не равнозначны. В общем виде инновационный процесс состоит в получении и коммерциализации изобретения, новых технологии, видов продукции и других результатов интеллектуальной деятельности. Инновационный процесс в строительстве представлен на рисунке 1.

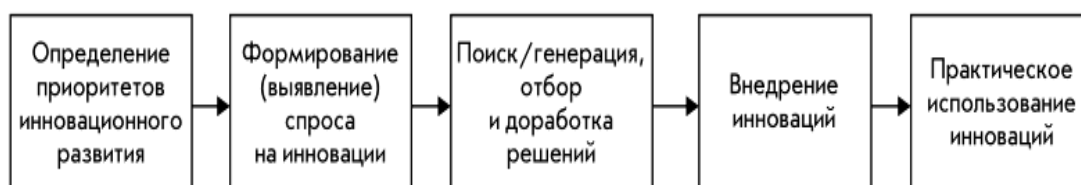


Рисунок 1 – Инновационный процесс в строительстве

Приоритеты инновационного развития включают определение стратегических приоритетов развития. В процессе формирования спроса на инновации производится конкретизация внешних и внутренних потребностей в новых технологиях и процессах, формирование запроса на инновации с учетом стратегических приоритетов. Генерация, отбор и доработка решений включают сбор вариантов решений, поиск уже существующих, генерацию идей на всех уровнях, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выбор наиболее перспективных решений, доработку решений до стадии внедрения. Подобная классификация стадий инновационного процесса является основой для разработки и усовершенствования методов и моделей управления инновационным процессом на каждой стадии, как на уровне инновационных проектов, так и на уровне предприятий и их объединений [1, с. 95-97].

Инновационная инфраструктура строительной отрасли содействует процессам по разработке и хозяйственному внедрению новшеств в области строительной деятельности. Взаимодействие между субъектами организуется кругом общественных институтов в виде законодательно установленных или выработанных деловым оборотом правил и механизмов.

В таблице 1 представлены данные инновационной активности организаций промышленности строительных материалов за 2011-2015 годы [2, с. 211-212].

Таблица 1 – Инновационная активность организаций промышленности строительных материалов Республики Беларусь

Промышленность	Количество организаций, осуществлявших технологические инновации, единиц					Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, в процентах				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Промышленность в т. ч. производство строительных материалов	443	437	411	383	342	22,7	22,8	21,7	20,9	19,6
	27	28	23	26	14	18,2	19,3	16,7	19,3	11,5

На основе статистических данных можно сказать, что число организаций промышленности строительных материалов, осуществляющих технологические инновации, за последние пять лет сократилось в промышленности и промышленности строительных материалов на 3,1 % и 7 % соответственно.

В данный момент предприятия промышленности строительных материалов Республики Беларусь не обладают достаточными материальными ресурсами для проведения собственных крупных научно-исследовательских программ. В этой ситуации необходимо целевое финансирование таких программ государством, а также международный трансфер технологий, который позволяет предприятию, используя собственные ресурсы, достичь мирового уровня строительства.

Проблемные вопросы инновационного развития:

1 Низкий уровень инвестирования в инновационные проекты промышленности строительных материалов. Целевое бюджетное финансирование инновационных проектов Государственных программ остается достаточно низким и характеризуется отсутствием единого механизма координации и контроля за данным процессом.

При объеме ВВП Республики Беларусь, составляющем около 76 млрд. долл. США, изыскать средства одновременно на создание новых наукоемких производств и на техническое перевооружение традиционных секторов экономики внутри страны является проблематичным. Недостаток внутренних ресурсов капитала, направляемого на создание и модернизацию производств, является сдерживающим фактором инновационного развития Республики Беларусь.

2 Остается невысокой доля бюджетного финансирования науки (в настоящее время – в пределах 0,25 – 0,3 %). Состав мероприятий государственных и других программ и сроки завершения их выполнения определяются выделяемым объемом финансирования. Уменьшение объема финансирования приводит к невыполнению отдельных мероприятий и, соответственно, оказывает влияние на эффективность программы в целом. Одновременно имеет место распыление государственных средств.

3 Ряд НИОК(Т)Р оказываются недостаточно эффективными. Причиной неэффективности отдельных инновационных проектов является недостаточная проработка вопросов маркетинга и будущей рыночной конъюнктуры. При этом для внедрения результатов разработок не применяется практика создания проектных команд, способных выстроить (найти, выявить) успешную модель бизнеса и реализовать ее, создав в конечном итоге организацию, способную вести успешную конкурентную борьбу на рынке на протяжении длительного периода.

Развитие мировой экономики ориентируется на использование в производстве технологий V и VI технологических укладов. В то же время основная часть технических решений, разрабатываемых отечественными субъектами, относится к IV и предшествующим технологическим укладам. Разрозненность отечественных разработчиков в настоящее время не позволяет им предложить комплексные разработки для реализации масштабных инновационных проектов государственного значения.

Кроме этого значительная часть работ направлена на создание аналогов уже реализованных за рубежом технологий и образцов техники, тогда как мировой опыт показывает, что приобретение уже имеющегося на рынке продукта или технологии его производства выгоднее, чем их разработка собственными силами при условии, что это не противоречит требованиям национальной безопасности.

Список используемой литературы

1 Бородин, В.А. Организация и управление инновационной деятельностью / В.А.Бородин, Е.В. Лукина – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2010. – 118 с.

2 Промышленность Республики Беларусь, 2016: стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Мн: Нац. стат. ком-т, 2016. – 250 с.

И. Э. ЖЕСТЯННИКОВА

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Образование само по себе является стратегически важным ресурсом любого государства, поэтому развитие науки и образования в стране является объектом многих исследований на протяжении многих лет. В настоящее время объективным ходом социально-экономического развития создано огромное поле для исследований экономических закономерностей развития духовного производства. И первой на нём обосновалась экономика образования – одна из самых молодых экономических дисциплин.

В результате интенсивных исследований за пять десятилетий сложилась система определённых понятий, которые составляют базу современной экономики образования. Согласно этим представлениям рынок образовательных услуг является крупной многоотраслевой народнохозяйственной сферой, где создаётся важнейший элемент национального богатства – фонд знаний, навыков, личных качества населения и рабочей силы. Внутри сферы образования в качестве основного ресурса выступает труд учащихся, а затраты на материальную базу, педагогический и административный персонал рассматриваются в экономическом плане как условия и средства, обеспечивающие повышение качества и результативности этого труда.

При определении внутренней эффективности образования, относящейся к функционированию отдельных учебных заведений, разного рода мероприятий и программ, педагогических, основную трудность составляет оценка конкретных результатов деятельности этих учебных заведений, результативности проводимых программ и мероприятий. В расчётах эффективности обычно используется метод анализа типа «издержки – выгоды». Это когда берутся денежные потоки затрат и результатов с обязательным учётом фактора сроков обучения. Там, где это невозможно, используется метод «издержки – результаты», заимствованный из практики экономической оценки систем вооружений и планирования военных операций. В методе используется в качестве выражения «эффекта» всевозможные конкретные результаты тестирования успеваемости.

Большие возможности для анализа эффективности даёт систематически проводимая с начала 60-х годов в США национальная оценка успеваемости учащихся, репрезентативная для всех школьных округов страны. Значительная часть западных исследований по экономике образования касается теории «человеческого капитала», а также ряда альтернативных ей научных направлений, при этом в противовес инвестиционной концепции выдвигаются на первый план разные аспекты образования, в частности, его роль в выявлении способности людей и в соответствующем профессиональном и социальном их ранжировании, закрепляемом выдачей соответствующих сертификатов, свидетельств, дипломов, необходимых для эффективной работы рынка труда. В этом направлении работали лауреаты Нобелевской премии Т. Шульц и Г. Беккер.

С теориями «человеческого капитала» граничит блок исследований по связям образования с потребностями «мира труда», по обоснованию профессиональной ориентации и выработке наилучших форм «образования для карьеры». Здесь сформировались два главных направления. Первое основано на прогнозе конкретных потребностей отраслей народного хозяйства в кадрах разных профессий и специальностей, необходимого их уровня общей и специальной подготовки. В основе второго направления – неопределённость тенденции будущего, и очевидная ненадёжность планирования в условиях динамичных структурных и качественных изменений. Здесь сделан упор

на выгоды широкого образовательного уровня подготовки, позволяющей обеспечить профессиональную мобильность и закладывающей базу для продолжения образования в течение всей жизни человека. Наиболее стабильным разделом экономики образования, который к тому же неизменно находится в центре внимания общественности, является финансирование образования. Нужно найти для каждого типа образования и даже для отдельных учебных заведений такую комбинацию источников финансирования, которая бы точнее всего соответствовала потребности в его услугах и реальному адресу получателей их экономической отдачи.

В поле проблем экономической теории постоянно находятся следующие актуальные проблемы: образование взрослых и, в частности, переподготовка кадров, как безработных, так и специалистов, обучение разных групп населения, оставивших школу, иммигрантов, фермеров, вопросы «утечки умов» и т.д. Потребности этой аналитической работы вызвали настоящий «переворот» в развитии образовательной и трудовой статистики зарубежных стран в послевоенный период. В этот период было осуществлено несколько крупномасштабных международных программ межпредметного характера. Так, в рамках Программы проектирования учебных зданий (под эгидой ЮНЕСКО и ОЭСР) была обобщена специальная методика и процедуры, превращающие потребности «учебной технологии» в так называемые индивидуализированные «образовательные спецификации», которыми руководствуются проектировщики и разработчики учебных зданий и оборудования.

В настоящее время весьма востребованы исследования по многим ключевым направлениям развития самой образовательной сферы: содержание функций менеджеров, «встроенность» управленцев в систему образовательных учреждений, специфические критерии оценки их деятельности и стимулирования труда, оплата обучения в учреждениях образования, способы стимулирования качества работы преподавателей, теоретические вопросы функционирования некоммерческих организаций в сфере образования, в частности, налоговый статус таких организаций, особенности привлечения средств и использования доходов, формы ответственности и отчётности. Важно разработать систему индикаторов развития образования, которая позволяла бы оценить ущерб от «провалов» в системе образования, от его несоответствия потребностям производства, общества и людей.

Сегодня чрезвычайно важно решить ещё одну общенациональную проблему – сохранить и увеличить «человеческий капитал». Это фундаментальная проблема, экономический аспект которой неразрывно связан с проблемами народонаселения, генетики, социологии, педагогики и психологии.

О. В. ЗУБОВИЧ

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

Науч. рук. **В. Ф. Карпович**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Инновационное развитие национальной экономики как государственный приоритет определено Законом Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», Законом Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики», Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года.

В соответствии с проводимой государственной политикой инновационное развитие Республики Беларусь предусматривает освоение результатов отечественных научных исследований и разработок в производстве. Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ (далее – НИОК(Т)Р), которые реализуются в рамках государственных научно-технических программ (далее – ГНТП), отраслевых научно-технических программ (далее – ОНТП), региональных научно-технических программ (далее – РНТП), разделов научного обеспечения государственных программ, инновационных проектов, государственных программ научных исследований (далее – ГПНИ) и международных программ различного уровня, направлено на создание новой продукции, технологий, решение значимых народнохозяйственных, экологических, социальных задач, оборонных проблем.

О высоком потенциале инновационного развития свидетельствуют положение нашей страны в международных рейтингах. Так, по индексу знаний республика в последние годы поднялась с 52-го на 45-е место, по индексу экономики знаний – с 73-го на 59-е место. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, по количеству заявок на изобретения в расчете на 1 млрд. долл. США ВВП Беларусь занимает 6-е место в мире.

Согласно официальным статданным, доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности составила в 2015 году 13,1 %. Начиная с 2010 года это минимальное значение данного показателя.

В денежном выражении объем отгруженной инновационной промышленной продукции в 2015 году составил 75,6 трлн. руб. При этом объем инновационной продукции, которая является новой для внутреннего рынка, сложился на уровне 27 трлн. рублей. В то же время объем инновационной продукции, которая является новой для внешнего рынка, составил только 1,3 трлн. руб.

Основным проблемным вопросом при осуществлении инновационной деятельности в республике остается низкий уровень инвестирования в инновационные проекты. Целевое бюджетное финансирование инновационных проектов Государственных программ остается достаточно низким и характеризуется отсутствием единого механизма координации и контроля за данным процессом.

При объеме ВВП Республики Беларусь, составляющем около 76 млрд. долл. США, изыскать средства одновременно на создание новых наукоемких производств и на техническое перевооружение традиционных секторов экономики внутри страны является проблематичным. Недостаток внутренних ресурсов капитала, направляемого на создание и модернизацию производств, является сдерживающим фактором инновационного развития Республики Беларусь.

Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы (далее – Концепция) разработана на основании норм законодательства республики, в том числе Закона Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», Закона Республики Беларусь от 19 января 1993 г. «Об основах государственной научно-технической политики», Закона Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы (далее – Государственная программа) является основным документом, обеспечивающим реализацию основных направлений государственной инновационной политики.

В рамках Государственной программы будут разработаны и реализованы имеющие государственное значение инновационные проекты. Соответственно, данным проектам будет оказана государственная поддержка.

Стратегия инновационного развития республики, предусмотренная Государственной программой, заключается в комбинировании внедрения прорывных технологий с «индустриально-инновационным» развитием традиционных секторов экономики. При этом в одних секторах предстоит реализовывать стратегии лидерства на основе собственных разработок и инноваций, а в других – «догоняющее» развитие при активном заимствовании передовых зарубежных технологий и институтов.

Цель Государственной программы – обеспечение качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологичных секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов.

В целом, государственная инновационная политика, предусмотренная Государственной программой, направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора и основывается на равноправном государственно-частном партнерстве.

Основные положения Концепции в части прогнозирования и регулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности соответствуют Указу Президента Республики Беларусь от 22 апреля 2015 г. № 166 «О приоритетных направлениях научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2016-2020 годы», Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года (НСУР-2030), проекту Концепции Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, Концепции «Беларусь 2020: наука и экономика», Научному прогнозу «Беларусь 2030: экономика знаний».

В инновационной сфере государство играет приоритетную роль, так как оно не только располагает большими ресурсами, но и выступает и как организатор и регулятор, заказчик инновационной деятельности.

Д. Д. ЁЛКИНА

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

Науч. рук. **Т. М. Шоломицкая**

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОМЕЛЬСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

Развитие внешнеэкономических связей Республики Беларусь выступает важнейшим условием развития национальной экономики и экономики регионов. Реализация экономического потенциала Гомельской области зависит от ряда факторов, среди которых – успешность деятельности Белорусской торгово-промышленной палаты (БелТПП) и, в частности, её Гомельского отделения.

Деятельность БелТПП направлена на оказание содействия развитию белорусской экономики, её интеграции в мировую хозяйственную систему, формирование рыночной инфраструктуры, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, осуществление и упрочение внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, а также расширение торгово-экономических связей Республики Беларусь с другими странами [1].

Белорусская торгово-промышленная палата является членом Международной торговой палаты (ИСС). К возможностям, открытым для членов Международной торговой палаты, относят:

– оперативный доступ к информации о событиях в мировой экономике, об изменениях международных и национальных правовых норм и пр.;

- возможность участия в экспертной работе над унифицированными правилами;
- возможность участия в деловых мероприятиях Всемирной организации бизнеса;
- возможность приобретения публикаций ИСС на выгодных условиях и др.

Появился новый стандарт профессионального обучения, связанный с работой Академии ИСС [2]. В основе организации образовательного процесса – современные информационные технологии, позволяющие использовать широкий спектр самых эффективных методик бизнес-обучения. Обучение позволяет раскрывать потенциал участников образовательных проектов, развивать их коммуникационные способности в атмосфере соблюдения основополагающих норм деловой конкуренции и этики.

Очевидна необходимость повышения степени включённости Белорусской торгово-промышленной палаты в деятельность Международной торговой палаты.

Одним из актуальных вопросов БелТПП является вопрос о введении обязательного членства в организации для всех юридических и физических лиц, занятых предпринимательством, независимо от масштаба и сферы их деятельности. Следует отметить неоднозначность и дискуссионность такой меры.

В условиях выхода из экономического кризиса особая роль отводится политике, ориентированной на содействие развитию малого и среднего предпринимательства. Перспективным направлением работы Гомельского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты может выступить программа сотрудничества в данной сфере. В экономической литературе выделяют ряд преимуществ торгово-промышленных палат в содействии малому и среднему бизнесу:

- доступ к целевой группе, возможности изучения проблемам предпринимателей;
- возможность влиять на установление паритета интересов государства, общества, малого и среднего бизнеса;
- наличие знаний и возможностей для предоставления практической помощи частному сектору;
- гибкость в принятии решений;
- возможности в обеспечении передачи новых технологий малым и средним предприятиям и др.

Перечень услуг, предлагаемых Гомельским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты, достаточно широк [3]. Вместе с тем услуги по информационной поддержке бизнеса, по проведению ярмарочно-выставочной деятельности, по бизнес-обучению недостаточно востребованы. Необходимо повысить эффективность коммуникаций, обеспечивающих популяризацию услуг, предлагаемых торгово-промышленной палатой. Хорошо налаженная «обратная связь» позволит исследовать потребности бизнеса в новых услугах, определить оптимальный формат взаимодействия.

Перспективы развития деятельности Гомельского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты связаны с дальнейшим развитием межрегионального и межпалатного сотрудничества.

Отдельный интерес представляет разработанная во Франции по инициативе Ассамблеи торгово-промышленных палат Франции программа «Предпринимательство во Франции». Торгово-промышленные палаты создают отделы, где начинающий предприниматель может получить высокопрофессиональные консультации. Успешные проекты, представленные предпринимателями, получают паспорт программы, что означает получение преференций по финансированию таких проектов.

Интересен и опыт Торгово-промышленной палаты Японии: создаются консультационные бюро по предотвращению банкротств, эти бюро проводят комплексный анализ деятельности малых предприятий, находящихся в тяжёлом положении. По итогам консультаций предприниматели получают рекомендации по санации бизнеса. Такая

практика взаимодействия торгово-промышленной палаты и предпринимателей также предполагает содействие в получении финансирования бизнеса на льготных условиях.

Важно использовать международный опыт организации деятельности региональных отделений национальных торгово-промышленных палат и по созданию пресс-центров, созданию «навигаторов» для поиска бизнес-партнёров, по изданию научно-практических журналов с привлечением к сотрудничеству практиков, государственных служащих и учёных-экономистов.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Белорусской торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.cci.by/ru> (дата обращения: 15.12.2016).

2 Официальный сайт Международной торговой палаты (ICC) [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: www.iccwbo.org (дата обращения: 8.11.2016).

3 Официальный сайт Гомельского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://ccigomel.by> (дата обращения: 29.11.2016).

Л. С. ИБРАИМОВА

(г. Симферополь, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского)

Науч. рук. **Т. Н. Скоробогатова**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Одним критериев развития экономики является уровень развития малого и среднего предпринимательства. Актуальность статьи связана с тем, что сектор малого и среднего предпринимательства имеет высокий потенциал для роста и его развитие является одной из стратегических задач как для Республики Крым, так и для России в целом. Создание новых субъектов малого и среднего предпринимательства позволит как решить проблему занятости, так увеличить налоговые поступления в бюджет.

Преимущество малых и средних предприятий, прежде всего, состоит в их гибкости и высокой адаптивной способности к изменениям рыночной конъюнктуры. Многочисленный характер мелких предприятий создает возможности для широкого развития конкуренции. Роль малого предпринимательства в современной экономике весьма многообразна. Оно как бы связывает экономику в единое целое и образует своего рода фундамент для ее развития [1].

Согласно Федеральному Закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», субъекты малого и среднего предпринимательства – это хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям. Отнесение предприятий к категории малых или средних строится по критериям средней численности работников, объема выручки и составу учредителей. К примеру, по показателю среднесписочной численности сотрудников происходит следующее деление: численность сотрудников от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий, до ста человек включительно для малых предприятий [2].

К основным целям малого предпринимательства в России можно отнести в первую очередь повышение уровня и качества жизни населения регионов и страны в целом, инновационный рост и инновационное развитие отраслей, регионов и страны в целом

и формирование, и устойчивое поступательное развитие инновационной экономики государства в целом [3]. Для выполнения поставленных целей Министерство экономического развития России разработало Концепцию долгосрочного социально-экономического развития страны. Данный документ предусматривает достижение следующих показателей:

- удельный вес малого бизнеса в ВВП России будет занимать 30 %, а суммарный удельный вес малого и среднего предпринимательства будут занимать половину от общей суммы ВВП страны;

- доля малых предприятий среди всех субъектов предпринимательства будет составлять 80 %;

- число занятых в сфере малого бизнеса возрастет до 60 % населения страны [4].

Согласно Федеральному закону № 408-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» с 1 августа 2016 года действует Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. По данным Реестра на 1 августа 2016 года в Республике Крым и городе Севастополь насчитывается больше 101 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Большая часть входящих в реестр предприятий – это индивидуальные предприниматели (таблица 1) [5].

Таблица 1 – Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016г.

Субъект	Юридические лица			Индивидуальные предприниматели		
	микро предприятие	малое предприятие	среднее предприятие	микро предприятие	малое предприятие	среднее предприятие
Республика Крым	17 964	1 236	90	59 877	233	1
Г. Севастополь	6 309	427	19	15 180	43	0

Нормативным документом, определяющим принципы, направление и инструменты развития малого и среднего предпринимательства в Республике Крым является Закон Республики Крым «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Крым». Данный закон устанавливает механизмы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым. Перспективы развития малого и среднего предпринимательства полностью зависят от оказываемой ему поддержки. В законе закреплены формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, такие как имущественная, финансовая, информационная, правовая и консультационная и поддержка в продвижении на рынок производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров и услуг. Устанавливаются приоритетные сферы развития субъектов малого и среднего предпринимательства, такие как инновации и промышленное производство, сельскохозяйственная деятельность, санаторно-курортная и туристическая сфера, а также народные художественные промыслы и ремесла [6].

Для дальнейшего развития среднего и малого предпринимательства необходимо увеличить помощь со стороны государства, в том числе в виде налоговых преференций, упрощения процедуры регистрации предприятия и получения всех форм поддержки. Инструмент решения проблемы является упрощение доступа к информации, касающейся возможностей получения поддержки за счет созданных специализированных сайтов в сети Интернет, с помощью механизмов государственного маркетинга.

Список используемой литературы

1 Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

2 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 № 209-ФЗ // Российская газета. – 30 июля. – 2007.

3 Кошелева, Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства / Т.Н. Кошелева // Общество. Среда. Развитие. – 2009. – № 3. – С. 18–25.-

4 Рой, В.Н. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в России / В.Н. Рой // Студенческий научный форум [Электронный ресурс]. – 2016. URL: <https://www.scienceforum.ru> (дата обращения: 20.12.2016).

5 Аналитические материалы Ресурсного центра малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://rscsme.ru> (дата обращения: 20.12.2017).

6 О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Крым: Закон Республики Крым от 17 июля 2014 года № 30-ЗРК // Крымские известия. – 30 . – 2014.

Ю. А. ИВАНЬКОВА

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

К ВОПРОСУ О РЕАБИЛИТАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОСОБЕННОСТЯМИ ПСИХОФИЗИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ЛЕЛЬЧИЦКОМ РАЙОНЕ

По результатам анализа механизма специального образования в Лельчицком районе и выявленным проблемам были сделаны следующие выводы. Люди с особенностями психофизического развития (ОПФР) в возрасте до 18 лет получают социальную, профессиональную реабилитацию через образовательные услуги, и курирует этим вопросом Лельчицкий районный центр коррекционно-развивающего обучения и реабилитации, а после 18 лет находятся на попечении родителей и могут посещать комнату дневного пребывания при Лельчицком территориальном центре социального обслуживания населения, обеспечивая тем самым себе занятость. Все остальное время люди с ОПФР находятся на попечении опекунов. В связи с этим опекунам не разрешается трудоустройство и они обязаны круглосуточно следить за ними.

В крупных городах большой популярностью пользуются отдельно отведенные территории, на которых осуществляется реабилитация, занятость и круглосуточное сопровождаемое проживание в одно время. В таких заведениях можно оставить гражданина с ОПФР на несколько дней, месяцев, лет с круглосуточным присмотром за ним специалистами. В Лельчицком районе подобное не предоставляется возможным в виду необходимости большого финансирования для открытия подобного рода заведения, а также ввиду отсутствия большой наполняемости (спроса) на подобные услуги. Поэтому рациональным решением к этому будет предложение по открытию в Лельчицком районе комнаты круглосуточного сопровождаемого проживания.

Она заключается в предоставлении помещения, как правило, состоящего не менее чем из 3 комнат (1 для мужской половины, другая для женской, и третья – для медработника). Это может быть как помещение в частном доме, так и в доме квартирного типа. Подобного рода услуги уже предоставляются в областных центрах, для Лельчиц же такие услуги будут в новинку.

На примере г. Гомеля, сопровождаемое проживание представляет собой своего рода семью, состоящую из 7 человек I и II групп инвалидности (3 мальчика, 3 девочки и медицинский специалист). Вся суть такого проживания заключается в получении навыков повседневной жизни. Так, например, составляется ежедневный график распределения работ для проживающих: кто-то чистит картофель, моет посуду, готовит кушать, кто-то оплачивает коммунальные услуги, ходит за покупками, в больницу, а кто-то обучается шитью, садоводчеству, бытовым работам по дому и т.д. А медработник уже выполняет функцию «дозорного», следит за порядком, где-то подсказывает, обучает, помогает и т.д. – в целом учит самостоятельной жизни инвалидов.

В качестве оплаты выступает социальное пособие либо пенсия, которую получает гражданин по группе инвалидности (по состоянию на 01.11.2016 размеры ежемесячных социальных пенсий в Республике Беларусь варьируются от 131,3 до 193,05 руб. в зависимости от степени инвалидности для взрослых инвалидов и от 140,40 до 193,05 руб. – для детей-инвалидов) [1].

Как правило, длительность проживания составляет 1 год, но она может варьироваться в зависимости от желаний самих граждан и возможностей Центра по предоставлению этой услуги. Также длительность проживания можно продлевать по окончании договоренного срока.

Для «тяжелых» детей в Лельчицком районе не предусмотрено учреждение, в котором можно было бы оставлять ребенка на длительный период. Ближайшее учреждение подобного типа расположено в соседнем Ельском районе – школа-интернат для людей любого возраста. Эта школа действует по следующим принципам:

– оплата взимается из начисляемого пособия на детей инвалидов, а после 18 лет – из социальной пенсии (в 100 % размере, порядка 300 руб.);

– опекун лишается денежного пособия, которое выплачивается ему по уходу за инвалидом (поэтому большинство родителей отказываются отдавать детей после 18 лет в интернат);

– опекун имеет право устраиваться на работу, поскольку нет необходимости в присмотре за инвалидом;

– гражданам старше 18 лет разрешается проживание в школе-интернате только при условии полного лишения дееспособности.

В итоге, круглосуточное сопровождаемое проживание дает возможность гражданам, проживающим на территории Лельчицкого района отдавать детей как в возрасте до 18 лет, так и старше на условиях круглосуточного проживания в специально оснащенные государственные квартиры либо дома под присмотром специалиста-медработника. Таким образом, высвобождается свободное время у опекунов для своих личных нужд, дети развиваются среди других таких же детей и получают социальную реабилитацию.

Эффективность будет выражаться в следующих двух направлениях:

а) экономическая:

1) повышение занятости среди людей с ОПФР;

2) возможность законного трудоустройства опекунов лица с ОПФР;

3) рост доходов трудоустроенного населения;

б) социальная:

1) большой охват социальной реабилитацией и подготовкой к самостоятельной жизни;

2) рост уровня жизни людей с ОПФР за счет получения социальной реабилитации;

3) рост качества жизни людей с ОПФР за счет предоставления больших возможностей к самостоятельной жизнедеятельности.

Предложение по круглосуточному сопровождаемому проживанию имеет большой потенциал [2, с. 64]. Это связано с тем, что опыт включения людей с ОПФР в общество с доступной безбарьерной средой не дал положительных откликов в обществе, а выделение их на отдельной территории приводит к положительным результатам. Но не стоит забывать, что большую роль в выборе той или иной модели реабилитации играет сложившийся годами менталитет самих граждан, поэтому не исключено, что в Республике Беларусь может оказаться эффективным и метод включения людей с ОПФР в общество путем создания максимально доступной безбарьерной среды.

Таким образом, комната круглосуточного сопровождаемого пребывания – это своего рода начальный этап выделения людей с ОПФР от остального населения на определенной территории либо в отдельном помещении. То есть, это своего рода начало

из направлений развития механизма реабилитации, который более широко используется в развитых странах уже на протяжении ряда лет.

Список используемой литературы

1 Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. – URL: <http://www.mintrud.gov.by> (дата обращения: 16.01.2017).

2 Иванькова, Ю. А. Социальная адаптация инвалидов: опыт Голландии / Ю.А. Иванькова // Творчество молодых 2016: сб. науч. работ студ., магистр. и аспирантов. – В 4 ч. – Ч. 2. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2016. – С. 61–65.

Д. С. КАТОЛИКОВА

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

Науч. рук. **В. И. Бобрик**,

канд. экон. наук, доц.

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ

В настоящее время в мире происходит переход от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, ориентированной на внешний рынок. Такая тенденция является характерной чертой современного развития международного разделения труда.

Открытость экономики определяется целым рядом признаков, среди которых основными можно считать следующие:

- определённость внешнеэкономической специализации данной страны;
- сопоставимость национальных и мировых цен на важнейшие товары и услуги;
- наличие в национальной экономике экспортопроизводящего сектора;
- ориентация производственной и научно-технической политики на мировые тенденции;
- приоритетность международных договорных обязательств и ряд других.

Однако открытость экономики нельзя понимать упрощённо, как абсолютную открытость, которая бы не имела никаких ограничений в движении труда, капитала и товаров в любом направлении. Такой абсолютной открытости практически нет ни у одной страны. Всякая национальная экономика, в том числе открытая, естественно, заботится, прежде всего, о своих национальных экономических и социальных интересах [1].

К основным показателям, характеризующим степень открытости экономики, относится показатель экспортной квоты, который понимается как отношение объема экспорта (за год) к ВВП в формуле (1):

$$Эк = \frac{\text{Экспорт}}{\text{ВВП}} \times 100\% \quad (1)$$

Используется также показатель импортной квоты (Ик), который рассчитывается как отношение объема импорта (за год) к ВВП в формуле (2):

$$Ик = \frac{\text{Импорт}}{\text{ВВП}} \times 100\% \quad (2)$$

Наиболее точным показателем, индексом открытости национальной экономики является показатель внешнеторговой квоты (ВТк), которая понимается как отношение суммы объемов экспорта и импорта страны (за год) к ее ВВП в формуле (3):

$$BT_k = \frac{\text{Экспорт} + \text{Импорт}}{ВВП} \times 100\% \quad (3)$$

Таблица 1 – Динамика экспортной и импортной и внешнеторговой квот в отдельных странах по годам [2]

В процентах

Страны	Показатель экспортной квоты			Показатель импортной квоты			Показатель внешнеторговой квоты		
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	2005	2010	2015
США	6,07	7,15	12,43	11,27	10,23	15,38	17,34	17,68	27,8
Россия	31,61	26,27	9,66	12,92	16,3	5,15	44,53	12,57	14,82
Беларусь	86,09	46,01	48,63	55,3	63,04	54,83	108,28	109,06	103,46

Выяснение степени открытости национальной экономики выдвигает на первый план проблему экономической безопасности страны, понимаемую как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики [3].

Позитивное значение глобализации заключается в том, что неизмеримо умножаются возможности человечества, более полно учитываются все стороны его жизнедеятельности, создаются условия для гармонизации. Глобализация мировой экономики создает серьезную основу решения всеобщих проблем человечества. Преимущества глобализации определяются теми экономическими выгодами, которые получаются от использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран в других странах, в этих случаях внедрение новых решений происходит в краткие сроки и при относительно меньших затратах.

При этом глобализация и интеграция стали благоприятными для резкого ускорения распространения трансграничной преступности. Кроме того, процессы глобализации и интеграции уменьшают экономический суверенитет национальных государств и потенциал экономического регулирования соответствующих национальных правительств, зависимых от «своих» и иностранных транснациональных компаний и их лобби. Однако однозначно ответить на вопрос о влиянии глобализации практически невозможно, поскольку баланс позитивных и негативных последствий постоянно изменяется.

Список используемой литературы

- 1 Глобальное экономическое регулирование: учеб. / В. Н. Зуев [и др.]. – М.: Магистр, 2011. – 573 с.
- 2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2017).
- 3 Макроэкономика: учеб. пособие / Т. С. Алексеенко, Н. Ю. Дмитриева, Л. П. Зенькова и др.; под ред. Л. П. Зеньковой. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007. – 380 с.

Н. К. КАТЮШИЧЕВ

(г. Симферополь, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского)

Науч. рук. **Т. Н. Скоробогатова,**

д-р экон. наук, проф.

ПРОБЛЕМАТИКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современные реалии ежедневно диктуют новые условия развития экономик большинства стран. Динамичность развития экономик напрямую связана с повышением

конкурентоспособности, основанном на таких факторах, как развитие науки, техники, внедрения новых технологий и совершенствования форм и методов управления процессом производства.

Необходимость активизации инновационного развития экономики РФ бесспорна и обусловлена рядом факторов как внутреннего, так и внешнего характера.

Инновационность является одной из определяющих характеристик приоритетного пути повышения конкурентоспособности экономики на мировой арене, а также развития экономики страны в целом. Основой инновационного развития экономики государства является национальная инновационная система, которая представляет собой совокупность субъектов и институтов, относящихся как к государственному, так и частному сектору, посредством функционирования которых осуществляется распространение новейших разработок и технологий в рамках определенного государства [3, с. 12].

Общим в подходах к формированию национальных инновационных систем (НИС) на сегодняшний день во многих странах остается взаимодействие между всеми участниками инновационной деятельности.

НИС должна соответствовать ряду требований. Во-первых, основная роль в ее формировании и осуществлении основных целей и задач отводится государству. Во-вторых, национальная инновационная система является тем связующим звеном, которое объединяет такие сферы деятельности, как образование, наука, макроэкономическая политика государства. В-третьих, должно соблюдаться строгое взаимодействие между институтами инновационной деятельности при всей их строгой иерархии. В рамках функционирования НИС обеспечивается реализация стратегических экономических целей и задач макросистемы, когда все стадии инновационного процесса в соответствии со строгой иерархией объединяются под общим началом в единую систему.

Объективным остается факт наличия в РФ ряда проблем, препятствующих развитию НИС, в первую очередь, связанных с низким уровнем эффективности системы, а также специфических негативных факторов в определенных отраслях. Например, удельный вес затрат, направляемых на новейшие разработки в России, в общем объеме затрат на технологические инновации не превышает 20 %. При этом в развитых странах аналогичный показатель превышает 1/3 от общего объема затрат на технологические инновации. Крайне малая доля используемых технологий имеет патент на изобретение; рискованность и вероятность не окупаемости являются важными факторами крайне малой доли организаций, занимающихся разработкой и внедрением инновационных идей [2, с. 57].

В то время, как за рубежом около 2/3 затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы направляется от частного сектора и частных инвесторов, в РФ более половины расходов покрываются за счет государственного бюджета [2, с. 62]. На сегодняшний день характерной негативной чертой инновационной деятельности РФ является низкая конкурентоспособность высокотехнической продукции в сравнении с зарубежными аналогами. Этим объясняется, в том числе тот факт, что общая стоимость импорта технологий в разы превышает стоимость экспорта. Российская экономика в большей степени ориентирована на экспорт сырья, нежели готовых изделий. Так, экспорт сырья превышает экспорт машин и оборудования в 7 раз [1, с. 26].

Также негативным фактором выступают отголоски процесса так называемой «утечки мозгов», когда наблюдался массовый выезд (в 90-х годах) ученых за границу в связи с поиском достойной оплаты их знаний и труда. Данный процесс вполне естественный и последствия его, соответственно, объяснимы. Дополнительное негативное влияние оказывает проблема несоответствия соотношения выпускаемых специалистов к требованиям рынка как в плане количественном, так и в плане специализации и качества подготовленных специалистов.

При этом, несмотря на все негативные факторы, препятствующие функционированию НИС в России, в целом можно отметить наличие всех необходимых условий для ее развития. К факторам, которые могут благоприятно повлиять на НИС, стоит отнести:

- мощную собственную сырьевую базу;
- существенный научный, кадровый и производственный потенциал;
- относительно развитую коммуникационную сеть между институтами НИС.

Поэтому, справедливо отметить наличие ряда предпосылок, которые позволяют говорить о положительной динамике формирования НИС. К ним можно отнести, в первую очередь, государственную инициативу по созданию НИС. В утвержденных Президентом РФ «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» в качестве важнейшей задачи предусмотрено формирование национальной инновационной системы, где основное внимание уделяется развитию фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок, совершенствованию государственного регулирования в области развития науки и технологий, интеграции науки и образования, а также развитию международного научно-технического сотрудничества.

Развитие НИС в России должно строиться на повышении конкурентоспособности отечественных товаров, которое, в свою очередь, основывается на повышении эффективности управления производством и использования материальных и интеллектуальных ресурсов.

Примечательным является тот факт, что за последнее десятилетие в РФ был открыт центр крупнейших корпораций. Ряд российских технических разработок переходит в форму конечного продукта. Фундамент, заложенный в советские годы, позволяет использовать уже имеющиеся знания и разработки для реализации проектов, актуальных на сегодняшний день. Актуальнейшими направлениями развития НИС являются сферы атомной энергетики, космической сферы, ВПК, глубокой переработки полезных ископаемых [3, с. 76].

Таким образом, несмотря на наличие барьеров и проблем в части развития НИС, функционирование данной системы возможно и перспективно. При обращении должного внимания и контроля государства за функционированием НИС положительный эффект будет распространен на все субъекты данной системы.

Список используемой литературы

- 1 Бекетов, Н.В. Международная макроэкономика: интернационализация, глобализация и взаимозависимость хозяйства /Н.В. Бекетов // Финансы и кредит: Научно-теоретический журнал. – 2009. – № 45. – С. 25-28
- 2 Луговой, А.Ж. Управление формированием инновационной экономики в России. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2012. – 124 с.
- 3 Мутанов, Г. М. Инновации: создание и развития: учеб. пособие / Г.М. Мутанов. – Алматы: Казак Университеті, 2012. – 232 с.

Л. А. КЕСЬЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Е. В. Видищева,**

канд. экон. наук, доц.

СООТНОШЕНИЕ ТВОРЧЕСТВА И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

На сегодняшний день, довольно часто говорят и пишут о творчестве в реальном бизнесе. В основе каждой предпринимательской инновации заложена возникшая

у предпринимателя, его команды или предложенная извне творческая идея. Инновация не может быть реализована без наличия подобной идеи. Но стоит отметить, что идея сама по себе бесполезна. «Идеи, даже самые замечательные, бесполезны, если они не используются. Доказательством их ценности может быть лишь их практическая реализация. Пока они не будут реализованы на практике, они будут оставаться в неизвестности». В связи с этим рассмотрим такие понятия современной организации как «творчество», «предпринимательство» и «инновации» и их взаимосвязь.

Творчество – способность находить новые, необычные и при этом обоснованные решения. Творчество требует объединения четырех компонентов:

- внутренняя мотивация;
- значительная степень знаний отрасли;
- мастерство в применении творческого мышления;
- среда с высоким содержанием опор для творчества.

Творческое решение – это определенная стратегия действий, содействующих позитивному изменению имеющейся обстановки во внутренней или внешней предпринимательской среде, а также приобретению предпринимательской структурой дополнительных конкурентных привилегий. В творческих решениях более точно наблюдается базовая идея, обозначаются конкретные методы и средства ее реализации.

Под творческой предпринимательской идеей подразумевается творческий проект по модифицированию имеющихся или введению новых продуктов или процессов в предпринимательской структуре, возникший на основе понимания необходимости или вероятности достижения определенной предпринимательской цели.

В соответствии с определением, «предприниматель» – это человек, для которого творчество и инновации являются обыкновением, вследствие которого он, на основе замеченных им возможностей, основывает нечто новое, обладающее ценностью для потребителя.

В данном случае «творчество» – это начало с нуля и сотворение чего-то, прежде не имевшегося. Предпринимательское творчество заключается в создании непрерывного потока инновационных идей и их скором превращении в доставляющую прибыль деятельность. Предпринимательское творчество – это важнейший мотор инноваций.

Инновация – целенаправленное введение качественных модификаций преобразующих реальную социальную практику. Другими словами, инновация – это воплощенное в жизнь творческое решение, в основу которого заложена творческая предпринимательская идея.

Предпосылки зарождения инновации:

– осознание управлением предпринимательской структуры того, что инновации обладают особым значением в нынешней рыночной экономике. С одной стороны, они являются показателями конкурентоспособности организации, с другой, гарантируют эту конкурентоспособность;

– «инновации в предпринимательской деятельности необходимо рассматривать как явление, лежащее в сфере спроса, а не предложения, так как инновация изменяет ценность и полезность, извлекаемые потребителем товаров, она преобразует экономические ресурсы в новую, более продуктивную форму», позволяющую обрести конкурентные преимущества;

– слияние усилий всего коллектива предпринимательской структуры по доведению творческого решения до конкретной его реализации.

Взаимосвязь инновационной и творческой деятельности имеет циклический характер. Реализации инноваций сопутствует порождение новых творческих идей как по обновлению и применению всевозможных ресурсов, так и по оптимизации реализовываемых бизнес-процессов в целом, затрагивающих аппарат управления и организационную структуру предприятия, и вызывает новый виток нововведений.

Творить – значит постоянно разыскивать новые виды деятельности, не заботясь о том, насколько это тяжело воплотить в жизнь, и есть ли для этого в наличии нужные ресурсы. Но в предпринимателе творчество объединяется со способностью реализовывать инновации, брать продуктивную идею и заставлять ее действовать на практике. Собственно это желание доводить начатое до конца и не униматься до тех пор, пока цель не осуществлена, и является главным мотивом поведения предпринимателя. Ведь действительно когда проект реализован, предприниматель тут же принимается искать новую гору, которую можно было бы покорить, поскольку для него творчество и инновации являются потребностью и привычкой.

Таким образом, творчество в предпринимательстве только тогда является плодотворным и несет в себе полезность, когда оно нацелено на последующие практические действия, обеспечивающие рост и прогресс. Процесс ради процесса не имеет значения. Отсюда творчество, воплощенное в инновацию позволяет перейти с одной ступени развития на другую, обеспечивая новое качественное состояние и, соответственно, движение вперед.

В. Д. КОЖЕМЯКИНА

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

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ГОМЕЛЬСКОГО РАЙОННОГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО КОМИТЕТА)

Удельный вес занятого населения в общей численности населения Гомельского района в 2015 году составил 34,9 %. Данная величина указывает на то, что в Гомельском районе на протяжении последних пяти лет занято менее половины от общей численности населения при уровне безработицы в 1,2 %. Это связано с постоянным уменьшением численности населения в трудоспособном возрасте и параллельно с этим увеличением числа населения старше трудоспособного возраста. Молодые специалисты редко трудоустраиваются на территории района и большинстве своём предпочитают работу в областном центре, что создаёт отток кадров из региона [1].

Удельный вес населения, занятого в сфере малого предпринимательства, в общей численности занятого населения демонстрировал рост до 2013 года и достиг уровня в 14,4 %. Однако к 2015 году снизился к отметке 11,0 %. Данный спад, опять же, можно объяснить ухудшением делового климата в регионе в связи с кризисом в экономике государства. Как следствие, происходит сокращение численности малых организаций и увольнение работников [2, с. 70].

Основными административными барьерами, которые стоят на пути развития малого предпринимательства в регионе являются:

– недостаточная финансовая поддержка и отсутствие реальных финансово-кредитных механизмов обеспечения такой поддержки, что снижает предпринимательскую активность населения;

– действующая система налогообложения субъектов хозяйствования. Налоговое законодательство все еще остается противоречивым и сложным. Негативное влияние на развитие предпринимательства оказывает отсутствие дифференциации размеров штрафов в отношении крупных и малых предприятий в сторону их уменьшения для последних (удельный вес издержек от штрафных санкций для малых предприятий несоизмеримо выше, чем для крупных);

- излишне усложненная процедура добровольной ликвидации юридических лиц. В результате этого имеется значительное количество неработающих фирм, которые существуют лишь формально;
- несовершенство системы лицензирования предпринимательской деятельности, сертификации продукции, оформления прав собственности;
- усложненный доступ к получению государственных заказов;
- проблемы приобретения помещений и имущества в собственность;
- высокая стоимость аренды имущества, находящегося в республиканской и коммунальной собственности.

Для кардинального изменения ситуации нужно принципиально изменить отношение органов государственного управления к частному бизнесу – важному источнику долгосрочного экономического роста региона.

Активизация частной предпринимательской инициативы, раскрытие её потенциала в бизнесе и превращение в реальный фактор структурной перестройки экономики и её стабильного роста требует:

- формирования стабильных и прозрачных условий хозяйственной деятельности, сокращения административных барьеров как на стадии создания новых предприятий, так и в процессе их функционирования;
- обеспечения доступа предпринимателей к кредитам. Это значит не только поддержать существующий сектор малого и среднего предпринимательства и вывести его из тени, но и стимулировать появление новых предприятий, обеспечить развитие существующих, в том числе их техническое перевооружение;
- развития и усиление потенциала предпринимательской инфраструктуры на территории района;
- стимулирования развития инновационной деятельности на малых предприятиях.

В связи с невыполнением Гомельским районом социального стандарта по предоставлению бытовых услуг, очень актуальным бизнесом в районе можно считать создание мастерских по ремонту обуви с минимальным перечнем услуг. Создав 8 мастерских, дополнительно будут созданы 8 новых рабочих мест. Предлагается открыть мастерские по ремонту обуви в таких населённых пунктах как: а/г Красное, а/г Ерёмно, а/г Поколюбичи, а/г Прибытки, а/г Новая Гута, д. Головинцы, а/г Улуковье, пос. Чёнки.

Также интересной идеей для развития своего дела в Гомельском районе может стать открытие небольших торговых точек по продаже, как широкого ассортимента продовольственной продукции, так и специализирующихся исключительно на продаже сельскохозяйственной продукции.

Одним из наиболее перспективных направлений развития малого предпринимательства на селе в настоящее время является создание агроусадоб, а также развлекательных объектов. На территории Гомельского района очень много живописных мест, где можно реализовать любые бизнес-идеи. Например, в п. Чёнки продаётся здание электроцеха с коровниками и телятником, которое можно адаптировать в развлекательный комплекс по игре в пейнтбол. Преимущества данного бизнеса в том, что п. Чёнки находится в непосредственной близости к областному центру, и добраться туда как на личном, так и на общественном транспорте не составит труда. Также в п. Чёнки очень живописная природа и протекает река Сож.

Создание объектов придорожного сервиса также является очень перспективным направлением для малого бизнеса в нашем районе, так как через территорию Гомельского района проходят такие автомагистрали как Санкт-Петербург – Киев, Брест – Брянск, Гомель – Минск, а также трансъевропейский транспортный коридор Хельсинки – Санкт-Петербург – Витебск – Гомель – Киев – Бухарест – Александруполос и его ответвления Вильнюс – Минск – Гомель.

При реализации всех предложенных бизнес-идей можно трудоустроить как минимум 52 человек. Эта цифра составляет лишь 0,22 % от общего числа занятых в экономике района, и 2 % от количества занятых в сфере малого предпринимательства. Однако если сравнивать эту цифру с количеством официально зарегистрированных безработных, которых 272 человека, то положительный эффект безусловно есть.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 02.10.2016).

2 Основные показатели деятельности микроорганизаций и малых организаций Республики Беларусь за 2015 год: стат. бюллетень / Национ. стат. ком-т Респуб. Беларусь. – Минск, 2016. – 147 с.

Ю. В. КЛЕПИКОВА

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня малый бизнес является важнейшим элементом рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики. Он позволяет решить такие задачи как: сглаживание колебаний экономической конъюнктуры посредством особого механизма сбалансирования спроса и предложения; развитие здоровой конкурентной среды экономики; формирование диверсифицированной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг; создание значительного количества новых рабочих мест; развитие инновационного потенциала экономики, внедрение новых форм организации, производства, сбыта и финансирования.

Несмотря на то, что правительство страны постоянно затрагивает вопрос о важности и необходимости стимулирования частной инициативы, развитие малого бизнеса в Республике Беларусь происходит медленно и противоречиво. Так, с целью развития малого бизнеса была разработана государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы, принятая постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.02.2016 №149 [1].

Целью Государственной программы является развитие малого и среднего предпринимательства как одного из факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения и экономического роста.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач: улучшение деловой среды; содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства; совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

Но в то же время сдерживающими факторами развития деловой активности выступают постоянные изменения в Налоговом кодексе Республики Беларусь. Так, например, с 01.01.2016 года организации и индивидуальные предприниматели нашей республики не вправе применять УСН при осуществлении розничной торговли через интернет-магазины.

Запрет на применение УСН относится и к другим субъектам хозяйствования:

– к организациям и индивидуальным предпринимателям, оказывающим услуги

по размещению на интернет-сайте информации;

– к организациям и индивидуальным предпринимателям, предоставляющим право размещать на интернет-сайте информацию, если в результате этого на интернет-сайте размещается информация;

В текущем году введены максимальные ставки единого налога, утвержденные Указом №143 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь» от 30.03.2015 г., вследствие активного распространения формы розничной торговли через интернет-магазины.

Размеры ставок единого налога для предпринимателей и физических лиц утверждены решением Минского городского совета №286 в соответствии с Указом №143. Документ прошел регистрацию в Министерстве юстиции [2].

Следует отметить, что вышеуказанные изменения налогового кодекса, а также некоторые другие факторы отразились на динамике изменения количества микроорганизаций и малых организаций в Республике Беларусь на конец отчетного года, которая представлена на рисунке 1 [3].

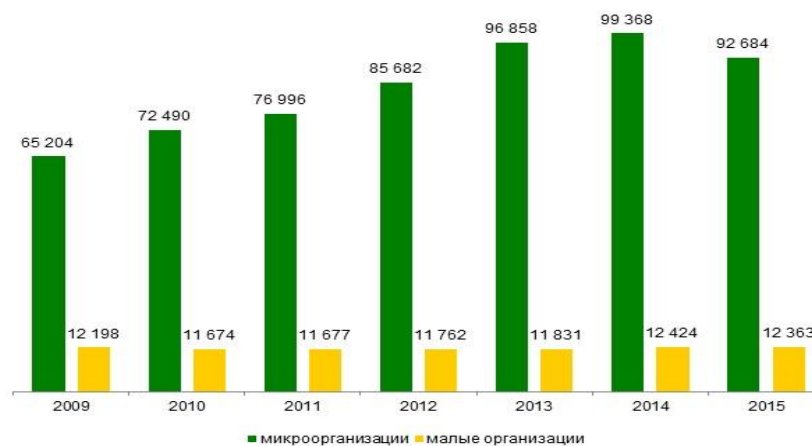


Рисунок 1 – Динамика количества микроорганизаций и малых организаций в Республике Беларусь на конец отчетного года (единиц)

Исходя из рисунка 1 видно, что количество субъектов предпринимательства с 2009 по 2014 год имело тенденцию к увеличению, так, их количество за эти года увеличилось на 34 390 единиц. А вот количество субъектов малого предпринимательства в 2015 году составило уже 105 047 единиц, что на 6 745 единиц меньше, чем в 2014 году. На начало 2017 года количество субъектов малого предпринимательства в Республике Беларусь составило 110 018 единиц, что меньше на 1 128 единиц, чем на начало 2016 г.

Таким образом, к числу основных факторов, повлиявших на снижение количества субъектов малого бизнеса, следует отнести:

- большое количество налогов, их высокие ставки и частые изменения в отчетности, предоставляемой в налоговые органы;
- высокие размеры штрафов, большое количество проверок со стороны регулирующих органов;
- наличие ценового регулирования на ряд товаров и услуг и определенные сложности в лицензировании деятельности;
- высокие арендные ставки и ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций;
- недостаток собственных средств, необходимых для начала предпринимательской деятельности;
- усиление конкуренции;
- снижение активности покупателей;

Ситуация, складывающаяся на рынке, свидетельствует о том, что необходимо

применение более активных и сбалансированных мер по улучшению бизнес климата в стране.

Таким образом, для активизации малого бизнеса и раскрытия его потенциала необходимо в первую очередь внедрить эффективные механизмы финансовой поддержки предпринимателей, упростить систему налогообложения и снизить налоговую нагрузку на субъекты хозяйствования, снизить количество проверок со стороны регулирующих органов, а также усилить потенциал предпринимательской инфраструктуры.

Список используемой литературы

1 Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы / Официальный сайт Министерства Экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://economy.gov.by> (дата обращения: 05.02.2017).

2 О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь: Указ Презид. Респуб. Беларусь №143 от 30.03.2015 / Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://president.gov.by> (дата обращения: 05.02.2017).

3 Динамика количества микроорганизаций и малых организаций / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 04.02.2017).

Д. В. КОВАЛЁВ

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

Науч. рук. **В.В. Сорвинова,**

канд. экон. наук

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА: К ПРОБЛЕМЕ РАЗВИТИЯ КОНЦЕССИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире значительное внимание уделяется созданию институциональной базы ГЧП. Накопленный опыт показывает, что можно было бы избежать некоторых неудач, если бы проект ГЧП был разработан более правильно, координация была более эффективной, а процесс конкурсного отбора и закупок был более прозрачным. Поэтому для эффективного управления проектами ГЧП, создаются специализированные подразделения (так называемый – центр ГЧП), основная цель которых заключается в содействии развитию системы управления и в обеспечении рациональной поддержки менеджменту при организации проекта в области, в которой опыт органов государственной власти не является достаточным. Центр ГЧП может выполнять самые разные функции: от чисто консультационной функции до активного участия в идентификации проекта, разработке его структуры, проведении закупок и мониторинге исполнения контрактов, содействие отраслевым министерствам и ведомствам.

В настоящее время в мировой практике обязательным условием проектов ГЧП в целях снижения их рисков является их страхование. Очевидным стал тот факт, что мировой финансовый кризис обусловлен недостаточно контролируемым движением капиталов, что привело к усилению недоверия частных инвесторов к государственным структурам – их партнерам в рамках выполняемых проектов и программ. С учетом этого, в сегменте организации и страхования инвестиций в инфраструктурных проектах существенно возросла роль международных институтов развития и финансовых организаций (торгово-промышленные палаты, Всемирный банк, Европейский банк

реконструкции и развития и др.), которые предлагают различные модели и методики создания дополнительной системы гарантий от кризисов и страхования рисков.

Масштабность внедрения ГЧП в настоящее время объясняется постоянным возрастанием общественной потребности в услугах, которые традиционно обеспечивает государство (транспорт, коммунальное хозяйство, здравоохранение и образование), снижением государственных расходов и перераспределением ролей между государством и частным сектором. Из всего многообразия экономических функций государства его главное предназначение состоит в создании условий (политических, экономических, правовых) субъектам экономической деятельности для формирования институциональной среды, составной частью которой являются институты партнерства.

Сложные формы организации и ведения современного хозяйства невозможны без прямого участия государства в деятельности отдельных отраслей и сфер экономики. В той институциональной форме, в какой партнерства существуют сейчас, они представляют собой относительно новую ступень государственного регулирования экономики и призваны играть существенную роль в развитии современных рыночных структур и отношений.

Система сложившихся к настоящему времени партнерских отношений государства с частным сектором является основополагающим элементом функционирования смешанной экономики. Необходимость ее создания вытекает из двух постулатов либеральной концепции развития: а) соответствия между формированием институтов современной частной собственности и процессом ускорения экономического роста; б) более высокой производительности и эффективности экономики, основанной на частной собственности, в сравнении с хозяйством, базирующемся на государственной собственности и прямом государственном регулировании.

Государство отказывается от неэффективных форм ведения хозяйства, перекладывая функции управления принадлежащей ему собственностью на частный сектор, который, в свою очередь, пользуясь государственными гарантиями, привносит с собой в производство организационный опыт, знания, ноу-хау, осуществляет инвестиции, минимизирует риски предпринимательской деятельности. Экономический эффект для общества состоит в том, что оно получает более качественные товары и высокий уровень обслуживания при минимальных издержках.

В современной практике ГЧП имеется две принципиально отличные друг от друга как по методике, так и по глубине происходящих изменений схемы институциональных преобразований в сфере отношений государства и бизнеса. Первая из них представляет собой структурную адаптацию имеющейся институциональной среды к изменившимся концепциям развития, приоритетам и условиям хозяйственной деятельности государства. Разработка и эволюционное вращение новых принципов, норм и правил в действующие институты происходит или в части декларированной новой экономической политики государственного регулирования (Великобритания, Новая Зеландия, Аргентина, другие страны Латинской Америки), или в рамках приспособления, видоизменения, дополнения существующей системы государственного управления (США, Канада, Япония, страны ЕС). Кроме отмеченных, по такому пути идут новые индустриальные страны (Республика Корея, Тайвань и др.), а также некоторые из развивающихся стран с определенным, но недостаточным для установления партнерских связей «государство-бизнес» уровнем развития рыночных отношений.

Вторая схема связана с формированием институтов, соответствующих рыночной экономике и новому месту государства в хозяйственной жизни, по существу, с 'нуля'. Эта схема реализуется в бывших социалистических странах, на постсоветском пространстве, в некоторых развивающихся странах.

Современные формы ГЧП связаны с процессами реструктурирования национальных экономик и представляют собой, по существу, косвенную приватизацию

(semi-privatization): концессии, контракты, лизинг, совместные предприятия. Однако концессии явно доминируют в партнерских отношениях. Так, по данным Всемирного банка, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой на концессии приходится более 66 % заключаемых государством контрактов в сфере транспортной инфраструктуры (железные и автомобильные дороги, морские порты, аэропорты).

Концессия в развитых странах мира является специфическим контрактом, во многом и принципиально отличающимся от традиционного административного контракта. В соответствии с нормами права развитых стран концессия – это «глобальный контракт» (globalitycontract).

В гражданском и публичном праве развитых стран четко различаются «контракт на проведение работ» (workcontract) и «концессия» (concession). Концессии являются наиболее развитой, прогрессивной и комплексной формой партнерства государства и частного сектора на современном этапе во многих зарубежных странах. Во-первых, они, в отличие от контрактных отношений, носят многоцелевой и долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое прогнозирование и планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает высокой, а часто и полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений. В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и в целом публично-правовых норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии или общего законодательства. В-четвертых, в концессионных проектах перераспределяются риски между всеми его участниками (государством, концессионером, инвесторами, финансовыми институтами, страховыми компаниями и т.п.), благодаря чему существенно повышается жизнеспособность концессионного проекта.

А. С. КОНЦЕВАЯ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Процессы глобализации, усиления конкуренции, растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации последних, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг, обусловили возникновение кластеров как институциональной основы инновационного развития регионов и страны в целом. Одной из современных концепций экономического роста и повышения конкурентоспособности экономических систем является кластерный подход, который основан на стимулировании инновационной активности субъектов хозяйствования [1, с. 36-39]. Зарубежный опыт организации кластеров свидетельствует о том, что процесс кластеризации – объективный и является ответной реакцией на усиление конкуренции, он развивается во всем мире и имеет положительные результаты. Интеграция Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, развитие международного разделения труда и внешнеэкономических связей, все это обусловило возможность использования кластерного подхода в активизации инновационного развития экономики Беларуси с учетом национальных особенностей.

Концепция кластерного подхода состоит в том, что сетевые структуры (кластеры) рассматриваются в качестве важнейшего фактора повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и отраслей. В ЕС насчитывается около 3 тыс. кластеров, в которых занято примерно 40 % рабочей силы [2, с. 73-87]. Как показывает опыт наиболее передовых стран, достигших успехов в повышении своей конкурентоспособности,

конкурентные преимущества достигаются в постоянно усложняющейся борьбе за инновационность в производстве. Страны, достигшие высокого уровня инновационности, как правило, делали акцент на создание инновационных сетей, сформировавшихся в экономически обоснованных, актуальных для производства областях знаний. В этих странах концепция создания эффективных инновационных сетей практически трансформировалась в программу формирования конкурентоспособных промышленных кластеров [3, с. 75-89].

Вопросы, связанные с экономическими кластерами, активно разрабатываются западными учеными-экономистами. Исследователи, рассматривая кластеры, отмечают различные аспекты их влияния на экономический рост, повышение конкурентоспособности и инновационности экономики. В Республике Беларусь кластерный подход к инновационному развитию экономики нашел отражение в Государственных программных документах – Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы, Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, а также в Программе инновационного сотрудничества стран-участниц СНГ до 2020 года. Всеми программами предусмотрено создание кластеров, выступающих в качестве точек роста региональной и национальной экономики [4, с. 80-84].

На основе анализа инновационной деятельности в Республике Беларусь, зарубежного опыта кластеризации и концепции кластеров, с учетом системного подхода, разработан механизм активизации инновационной деятельности кластеров и их субъектов, который включает следующие организационно-экономические методы:

- на макроуровне: создание государственных научно-производственных центров по приоритетным технологическим направлениям на базе ведущих отраслевых, академических и вузовских организаций; осуществление финансовой поддержки научно-технических программ по разработке и производству сырья для кластеров из республиканского инновационного фонда;

- на региональном уровне: разработка программ сотрудничества с местными университетами по разработке технологий для кластеров; предоставление грантов на разработку новых технологий; разработка программ технического развития; включение научно-исследовательских организаций в состав соответствующих кластеров;

- на микроуровне: совместное инвестирование субъектами кластера в создание общей специализированной инфраструктуры; спонсирование специальных исследовательских центров в университетах.

Для активизации инвестиционной деятельности в кластерах предложены следующие меры: частичное возмещение инвесторам – субъектам кластера затрат на создание совместной инфраструктуры; обучение и переподготовку персонала посредством предоставления субсидий из местного бюджета; организация сопровождения инвестиционных проектов кластеров и финансовой поддержки; активизация информационной поддержки инвестиционных проектов в регионе [5, с. 101-111].

Традиционные подходы к повышению конкурентоспособности в условиях формирования «экономики знаний», основанные на прямой государственной поддержке субъектов хозяйствования, не могут соответствовать происходящим изменениям (глобализации, усилению конкуренции, развитию сетевых структур), а должны дополняться новым кластерным подходом, основанным на стимулировании развития сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства в формировании факторов конкурентных преимуществ. Кластеры способствуют росту ВВП/ВРП и налоговых поступлений в бюджеты, экспорта, стимулируют развитие малого и среднего бизнеса в регионах, тем самым способствуя росту уровня занятости. Для обеспечения устойчивого развития и роста конкурентоспособности экономики в рамках реализации кластерного

подхода в Республике Беларусь необходимо: разработать кластерную стратегию; разработать меры государственной поддержки кластеризации, по обеспечению кластерных инициатив и сотрудничества; реализовать намеченные меры по кластеризации; использовать потенциал международного сотрудничества в создании трансграничных и международных кластеров.

Представленные направления формирования кластерной политики позволят субъектам управления на всех уровнях разрабатывать и реализовывать кластерные стратегии, направленные на использование фактора инноваций в устойчивом развитии и повышении конкурентоспособности экономики.

Для Республики Беларусь наиболее приемлемой будет восточноевропейская модель формирования кластера, поскольку именно эта модель ориентирована на рост конкурентоспособности, повышение качества жизни, импортозамещение, рост объемов экспорта, а также инновационное развитие, а в состав кластера включаются не только крупные, средние и малые предприятия, но и государство. Представляется, что опыт кластеризации именно этих стран наиболее применим в Республике Беларусь в силу сходных историко-политических и экономических условий развития. Отметим, что успешный опыт кластеризации западноевропейских стран также может быть использован в Республике Беларусь, однако это должно быть не бездумным копированием уже готовых механизмов кластеризации, а в большей степени адаптацией их к белорусским реалиям [6].

Список используемой литературы

- 1 Марков, Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. тр. / под ред. В.Е. Селиверстова, В.М. Марковой, Е.С. Гвоздевой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – Разд. 1. – С. 104.
- 2 Инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Нац. стат. комитет, 2015. – С. 138.
- 3 Винокурова, М.В. Конкурентоспособность и потенциал кластеризации отраслей / М. В. Винокурова // Эко. – 2006. – № 12. – С. 73-91.
- 4 Костюченко, Е.А. Оценка потенциала кластеризации нефтехимического комплекса Витебской области / Е. А. Костюченко // Потребительская кооперация. – 2015. – № 1(48). – С. 80-84.
- 5 Инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Нац. стат. комитет, 2014. – С. 121.
- 6 Кластерная обсерватория в ЕС [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: www.clusterobservatory.eu (дата обращения: 20.02.2016).

Е. В. КРУПСКАЯ

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

Науч. рук. **В. И. Бобрик**

канд. экон. наук, доц.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Интеллектуальная собственность в широком понимании термин означает закреплённое законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации [1]. Приоритетными задачами, стоящими перед Республикой Беларусь в настоящее время, являются сохранение интеллектуального потенциала страны, создание благоприятных условий для его развития. Интеллектуальная собственность стала самостоятельной областью знания, отдельной сферой деятельности, имеющей общественно важное значение. Развитие системы интеллектуальной собственности, включающей как

внешние, так и внутренние аспекты ее жизнедеятельности, осознание ее ценной роли в общественном прогрессе и дальнейшее использование ее преимуществ невозможно без научно обоснованного управления процессами создания и использования интеллектуальной собственности [2].

За годы функционирования национальных институтов интеллектуальной собственности в Республике Беларусь были созданы условия для правовой охраны результатов интеллектуального труда; были приняты законодательные и нормативные правовые акты по объектам интеллектуальной собственности; была проведена большая работа по созданию инфраструктуры, позволяющей обеспечить реализацию прав на объекты интеллектуальной собственности; были введены нормы, обеспечивающие защиту прав интеллектуальной собственности при перемещении товаров через таможенную границу. Успешно развивается и международное сотрудничество, подписан ряд соглашений по обмену информацией, осуществляется активное взаимодействие со странами СНГ и международными организациями, расширился спектр деятельности в области интеллектуальной собственности. Несмотря на это, в развитии интеллектуального потенциала нашей страны существуют барьеры, которые нужно преодолевать. Первый из них – недостаточное финансирование науки. Известно, что наука оказывает непосредственное влияние на развитие экономики и, тем не менее, доля бюджетных средств, выделяемых на ее развитие, довольно мала. Вторым барьером – образовательный. Высокие мировые стандарты требуют улучшения знаний не только у работников, но и у их руководителей. Республика Беларусь значительно отстает по этому показателю от мировых лидеров [3].

На современном этапе общегосударственной проблемой является недостаток собственного опыта и функциональных возможностей по коммерциализации инновационных разработок. Для решения указанной проблемы необходимо создание при ведущих научных учреждениях и учреждениях образования страны организационных структур по охране и использованию объектов интеллектуальной собственности.

В соответствии с экспортной политикой Республики Беларусь необходимо расширение практики использования возможностей заграничных учреждений страны, которые должны иметь возможность давать рекомендации белорусским субъектам хозяйствования и консультировать их по вопросам интеллектуальной собственности в зарубежном государстве.

Для установления реального состояния дел и выявления уровня контрафактной продукции необходимо постоянно обеспечивать мониторинг рынка интеллектуальной собственности, проводить системный анализ поступающей информации, осуществлять прогнозирование основных тенденций развития рынка товаров с использованием объектов интеллектуальной собственности на территории Республики Беларусь, а также формирование и ведение национальных баз данных в сфере интеллектуальной собственности.

В краткосрочной перспективе должна быть решена задача по расширению практики повышения квалификации специалистов в сфере интеллектуальной собственности в учреждениях образования и иных организациях. К 2020 году планируется достигнуть следующих показателей в области охраны интеллектуальной собственности:

- увеличение до 30 % удельного количества подаваемых субъектами Республики Беларусь в Национальный центр интеллектуальной собственности заявок на выдачу патентов на изобретения, являющиеся результатом реализации государственных научно-технических программ;

- увеличение до 25 % удельного количества подаваемых субъектами Республики Беларусь в Национальный центр интеллектуальной собственности заявок на выдачу патентов на изобретения, относящиеся к V и VI технологическим укладам;

– увеличение в 2 раза количества подаваемых субъектами Республики Беларусь международных заявок по процедуре Договора о патентной кооперации (РСТ) и заявок на получение патента в странах – участницах Евразийской патентной конвенции [4].

Опыт ЕС показывает, что проблема интеллектуальной собственности имеет существенное значение для экономического сближения государств. Свободное обращение товаров на едином рынке в современных условиях, когда любой товар воплощает в себе объекты интеллектуальной собственности, требует решения двух задач. Во-первых, требуется гармонизировать правила охраны и защиты интеллектуальной собственности в национальном праве. Во-вторых, необходимо создать единые системы охраны, позволяющие снимать территориальный характер объектов промышленной собственности [5].

Список используемой литературы

1 Камил, Идрис. Интеллектуальная собственность – мощный инструмент экономического роста. / Идрис Камил. – М.: ВОИС, 2003. С. 9.

2 Суханов, Н. И. Концептуальные основы становления социально-ориентированной экономики Республики Беларусь для обеспечения её устойчивого развития / Н.И. Суханов [и др.]. – Новополоцк: Полоц. гос-й ун-т. – 2011. – С. 75.

3 Судилина, Ю. А. Значение интеллектуальной собственности в Республике Беларусь и проблемы управления ею. / Ю. А. Судилина, А. В. Романюк // Беларусь в современном мире: матер. VI междунар. науч. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. – Гомель, 26 апр. 2013 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого; под общ. ред. В. В. Кириенко. – Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – С. 174-175.

4 Стратегия Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 годы [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

5 Леанович, Е. Б. Новые тенденции в развитии права интеллектуальной собственности / Е. Б. Леанович // ЕС – Мн.: Издательский центр БГУ. – 2014. – С. 199.

Д. В. КУЗЬМИНА, Ж. Л. ДЫДЫШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛАРУСИ И КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Китай является одним из наиболее важных торгово-экономических партнеров Республики Беларусь. По итогам 2014 года он занял третье место среди стран вне СНГ по объему товарооборота, восьмое – по объему нашего экспорта, второе – по объему импорта в Беларусь.

Белорусско-китайские двусторонние отношения достигли уровня стратегического сотрудничества и приобрели качественно новое содержание после официального визита в Пекин в декабре 2005 года Президента Республики Беларусь, в ходе которого руководители Беларуси и Китая А. Г. Лукашенко и Ху Цзиньтао подписали совместную декларацию. В 2010–2012 годы диалог на высшем и высоком уровне получил развитие. На встрече Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко и заместителя председателя КНР Си Цзиньпина, состоявшейся в Минске 24 марта 2010 года, были намечены перспективы стратегического сотрудничества Беларуси и Китая. [1]

Из года в год белорусско-китайские экономические связи прирастают по всем направлениям. На сегодня основным документом сотрудничества Беларуси и КНР является Программа развития всестороннего стратегического партнерства до 2018 года.

Договорно-правовая база двусторонних отношений Беларуси с КНР весьма развита. На сегодня действует более 80 двусторонних международных договоров, в том числе около 40 межгосударственных и межправительственных. Действующие двусторонние договоры с КНР охватывают широкий спектр вопросов, включая установление дипломатических отношений, торгово-экономическое сотрудничество, избежание двойного налогообложения, защиту инвестиций, сотрудничество в области науки и технологий, искусства и культуры, образования, туризма, воздушного сообщения, здравоохранения, военно-техническое сотрудничество, оказание правовой помощи по гражданским и уголовным делам, защиту прав интеллектуальной собственности, безвизовые поездки и др. [2]

О динамике развития белорусско-китайской торговли можно судить по тому факту, что в целом за двадцать три года с момента установления дипломатических отношений взаимный товарооборот вырос почти в 100 раз: с 34 млн. долларов в 1992 году до более 3,2 млрд. долл. США по итогам 2014 года, а с учетом услуг объем взаимной торговли второй год подряд преодолел планку в 4 млрд. долл.

Рост поставок обеспечен в основном за счет наращивания объема продаж калийных удобрений (+180,8 млн. долл. США), а также льна (+4,7 млн. долл. США), программного обеспечения (+2,6 млн. долл. США), интегральных схем (+1,4 млн. долл. США), устройств на жидких кристаллах и лазеров (+1,3 млн. долл. США), кожи (+1 млн. долл. США), контрольно-измерительных приборов (+1 млн. долл. США).

Основные статьи экспорта: калийные удобрения (495,1 млн. долл.), полиамиды (54,6 млн. долл. США), капролактамы (20,9 млн. долл. США), программное обеспечение (14,0 млн. долл. США), лен-сырец (6,7 млн. долл.), жгут синтетических нитей (6,6 млн. долл. США), комбайны (6,4 млн. долл. США), лесоматериалы необработанные (6,4 млн. долл. США), интегральные микросхемы (4,7 млн. долл. США), соединения, содержащие функциональную нитрильную группу (4,7 млн. долл.), устройства на жидких кристаллах, лазеры (1,7 млн. долл. США), молочная сыворотка (1,6 млн. долл. США), контрольно-измерительные приборы (1,3 млн. долл. США), шерсть нечесаная (1,2 млн. долл. США), станки для обработки металлов (1,2 млн. долл. США), кожа (1,0 млн. долл. США), нити комплексные синтетические (1,0 млн. долл. США) [3].

Динамика торговли товарами Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой (КНР) представлена на рисунке 1.[4]



Рисунок 1 – Динамика торговли товарами Республики Беларусь с КНР (млн. долл. долл. США)

КНР является одним из наиболее важных торгово-экономических партнеров Республики Беларусь. Китай вошел в тройку основных торговых партнеров Республики Беларусь по итогам 2015 года. Товарооборот Беларуси и Китая составил более 3 млрд. долл. США и вырос к уровню 2014 года на 5,6 %, белорусский экспорт составил около 800 млн. долл. США (рост на 22 %), импорт – 2,4 млрд. долл. США (рост на 1,1 %).

Многие белорусские организации имеют сертификат China Friendly, который означает наличие в компании сотрудников, владеющих китайским языком, возможность предоставления блюд китайской кухни, а также возможность использования для оплаты карт UnionPay. Упрощены процедуры оформления визы в Беларусь для китайских туристов. В 2016 году Беларусь участвовала в V выставке «ЭКСПО «Китай-Евразия» в качестве почетного гостя. Общая площадь выставочных стендов Беларуси составила 360 кв. м, в национальной экспозиции приняли участие более 40 ведущих предприятий страны [2].

Стороны регулярно обмениваются визитами на высшем и высоком уровне, проводится активный межпарламентский диалог, динамично развиваются межведомственные белорусско-китайские контакты [1]. Страны ведут масштабные совместные проекты, среди которых реализация инициативы «Экономический пояс Шелкового пути», строительство Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», производство легковых автомобилей марки Geely и др. [2]

Список используемой литературы

- 1 Сотрудничество с Китайской Народной Республикой / Вся Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://allby.tv> (дата обращения: 26.11.2016).
- 2 О государственном визите Президента Беларуси в Китайскую Народную Республику [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).
- 3 Посольство Республики Беларусь в Китайской Народной Республике [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://china.mfa.gov.by> (дата обращения: 26.11.2016).
- 4 Беларусь и Китай: торгово-экономическое сотрудничество / Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 26.11.2016).

А. С. КУПРЕЕНКО

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА УСЛОВИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Топливо-энергетического комплекс Республики Беларусь выступает в современных экономических условиях базой развития отечественной экономики, объединяя крупнейшие производства, оказывающие существенное влияние на экономический потенциал страны.

Необходимым условием для сохранения и укрепления нынешних позиций предприятий является непрерывное совершенствование хозяйственной деятельности в соответствии со стратегией, ориентированной как на внутреннюю, так и на внешнюю государственную политику.

Политическая ситуация значительным образом влияет на развитие нефтеперерабатывающих предприятий Республики Беларусь. От того, какая складывается экономическая и политическая ситуация в стране, зависит не только приток инвестиций из зарубежных стран, открытие зарубежных рынков для отечественных нефтепродуктов, но и устойчивость национальной экономики в целом.

Белорусские предприятия нефтеперерабатывающего комплекса находятся в жесткой ценовой конкуренции с российскими производителями (ОАО «Лукойл», ОАО «Сибнефть» и др.). В условиях постоянно растущих цен на сырье и обострении

нефтегазового конфликта с Российской Федерацией, белорусские переработчики вынуждены повышать цены на свою продукцию, тогда как российские производители имеют значительный запас по себестоимости продукции [1]. Согласно данным официальной белорусской статистики, Беларусь снизила первичную переработку нефти в 2016 году на 19,2% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года — до 18,595 млн. тонн. Средняя цена на нефть марки Urals за 2016 год составила 41,9 доллара за баррель, в 2015 году — 52 доллара. В январе 2017 года средняя цена Urals сложилась на уровне 53,16 долл. США за баррель [2].

Снижение поставок нефти Российской Федерацией приведет к сокращению объемов производства и экспорта белорусских нефтепродуктов, что, соответственно, отрицательно скажется на динамике ВВП. Согласно статистическим данным, ВВП Беларуси в январе-августе 2016 года снизился на 3%, и динамика этого показателя в третьем квартале, когда Россия сократила поставки нефти, наблюдается устойчиво отрицательная. С другой стороны, сокращение поставок нефти — это еще и снижение поступлений в белорусский бюджет, куда зачисляются вывозные пошлины на нефтепродукты. Так, с 01.11.2016 г. на нефть сырую за 1000 кг установлена ставка вывозной таможенной пошлины — 92,7 долл. США против ставки в 91,9 долл. США на 1 октября 2016 года [3]. Повышение ставки вызвано ростом цен на нефть на мировых рынках.

Для достижения необходимого объема переработки нефтепродуктов белорусскими предприятиями представляется возможным рассмотрение следующих альтернатив:

- организация альтернативных поставок нефти и нефтяного сырья в недостающем объеме;
- направление на переработку всей белорусской нефти.

В настоящее время Беларусь самостоятельно добывает 1,645 млн. тонн нефти и всю эту нефть поставляет на экспорт (в Германию). Экспорт собственной нефти Беларуси выгоден ввиду притока иностранной валюты и получения экспортных пошлин.

Выстроить новую схему переработки нефти на белорусских НПЗ с учетом альтернативного ресурса будет также непросто, поскольку данный вариант предполагает не полное замещение российской нефти, а дозагрузку, заполнение свободных мощностей НПЗ. Это вызовет необходимость перенастройки технологических схем с учетом новой специфики для вывода оборудования на оптимальный режим переработки.

Таким образом, в существующих условиях хозяйствования нефтеперерабатывающий комплекс Беларуси находится в условиях неопределенности относительно экспортного потенциала предприятий отрасли, ценовой политики, а также достижения оптимальной загрузки производственных мощностей.

Основными направлениями осуществления стратегических задач предприятий нефтеперерабатывающего комплекса Республики Беларусь, с учетом экспортной ориентированности, могут стать:

- совершенствование качества продукции, обусловленное постоянным ужесточением требований к составу бензиновых и дизельных топлив в странах дальнего зарубежья (одном из основных направлений сбыта);
- сокращение числа посредников при реализации продукции на внешние рынки, что позволит увеличить объем экспорта нефтепродуктов за счет более эффективного использования резервуарных парков завода и терминалов, снизить ценовые риски, установить эффективный контроль и управление логистическими схемами, что в конечном счете приведет к получению дополнительной, прибыли от продажи нефтепродуктов;
- оптимизация маршрутов перевозок нефтепродуктов путем создания национальной транзитной инфраструктуры на территории иностранных государств, для того, чтобы максимальное количество звеньев товаропроводящей цепочки оставалось в распоряжении предприятий в виду рентабельности данной деятельности;

– совершенствование механизмов и методов ценообразования путем использования различных скидок в цене и предоставление потребителям выбора различных видов оплаты позволит сохранить и расширить существующие позиции и значительно увеличить объемы экспорта;

– увеличение валютных поступлений, которому также будет способствовать стимулирование давальческих схем переработки нефти [4].

Список используемой литературы

1 Багринский, О. Б. Концепция структурной перестройки сырьевой базы нефтехимической промышленности: теория и практические расчеты / О. Б. Багринский, А. В. Кузовкин // Нефть, газ и бизнес. – 2004. – № 6. – С. 22–31.

2 О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1932: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 26 октября 2016 г. № 877 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.02.2017).

3 Беларусь с 1 февраля повышает экспортные пошлины на нефть и нефтепродукты// Belta.by : ежедн. интернет -изд. – 2017. – 01 фев. – 2017. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 06.02.2017).

4 Добров, А. П. Формирование вертикально интегрированных структур в промышленности России / А. П. Добров // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 2. – С. 127–145.

Т. И. КУРЬЯН

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КОРЗИНЫ В РОССИИ И БЕЛАРУСИ

Потребительская корзина – это список вещей и услуг первой необходимости, утверждаемый законодательством на установленный отрезок времени. При составлении потребительской корзины одними из первых учитываются такие категории, как продукты питания, предметы гардероба, медицинские препараты, а также оплата транспортных услуг, ЖКХ и некоторых другие виды расходов.

Потребительская корзина в Беларуси регулярно подвергается пересмотру как минимум раз в 5 лет [1].

Состав корзины учитывает климатический пояс, территорию проживания и страну. Каждая страна на своем уровне рассчитывает наиболее выгодный набор товаров и услуг. Потребительские корзины разных стран рассчитываются по-разному, учитывается уровень жизни, и среднестатистический уровень ежемесячного дохода.

Чем выше экономический статус страны, тем больше наименований включено в корзину. В некоторых странах потребительская корзина не рассчитывается вообще, в других странах на ее основе рассчитывается пособие по безработице и другие социальные выплаты. Формирование потребительской корзины в странах возможно двумя методами расчета:

- нормативным;
- нормативно-статистическим.

Стоимость потребительской корзины принимается в расчёт для определения уровня инфляции [2].

Так, в потребительские корзины России и Беларуси содержат следующие товары (среднее количество на одного трудоспособного человека в год).

Таблица 1 – Состав продуктовых частей потребительских корзин России и Беларуси

Продукты	Россия	Беларусь
Хлеб, макароны, печенье, кг	126,5	121,9
Крахмалосодержащие продукты, в частности картофель, кг	104	120
Помидоры, огурцы, капуста, кабачки и пр., кг	114,6	116,4
Яблоки, апельсины, груши и т.п., кг	60	40,2
Конфеты, торты и др. кондитерские изделия, кг	23,8	14,5
Свинина, говядина, курица, кг	58,6	45,6
Рыба и морепродукты, кг	18,5	15,6
Молоко, кисломолочные продукты, кг	290	144,9
Яйца, шт	210	240
Жиры, растительное масло, кг	11	16,8

Примечание: источник [3,4].

Мы видим, что содержание яиц, помидоров, огурцов, капусты, кабачков и т.п., жиров больше у потребительской корзины Беларуси. В то же время в российской потребительской корзине содержится большее количество хлеба, фруктов, конфет, кондитерский изделий, мяса, рыбы, молочной продукции.

Продовольственная часть потребительской корзины формируется с целью удовлетворения потребностей населения страны, в пищевых продуктах исходя из состава и энергетической ценности продуктов питания. Нормы потребления продуктов разрабатываются соответствующими национальными органами в области здравоохранения с учетом рекомендаций Всемирной организации здравоохранения.

Таблица 2 – Состав непродовольственных частей потребительских корзин в России и Беларуси

Виды	Россия	Беларусь	
	на 1 трудоспособного человека	мужчины	женщины
Пальтовая группа	3 шт на 7,6 лет	1 шт на 4 года	1 шт на 4 года
Верхняя костюмно платьевая группа	8 шт на 4,2 года	6 шт на 4 года	4 шт на 3 года
Белье	9 шт на 2,4 года	8 шт на 3 года	5 шт на 3 года
Чулочно носочные изделия	7 пар на 1,4 года	7 пар на 1 год	6 пар на 1 год
Головные уборы и галантерейные изделия	5 шт на 5 лет	3 шт на 4 года	3 шт на 4 года
Обувь	6 пар на 3,2 года	7 пар на 3,6 года	7 пар на 3,6 года

Примечание: источник [3,4].

Так же в потребительской корзине Беларуси присутствует следующее. Каждые 10 лет – покупка холодильника, телевизора, стиральной машины, пылесоса, утюга, телефонного аппарата, мясорубки, часов, кроватей и массы прочих вещей, которыми многие пользуются намного дольше. Каждые 15 лет предусмотрено менять: тумбу для ТВ, набор для ванной комнаты, зеркало, ковровое покрытие, одеяло и подушку. На 20 лет рассчитан срок службы различных шкафов, светильников [4]. В потребительской корзине на одного белоруса в год заложено: 3 кг стирального порошка, 3 тюбика зубной пасты по 75 г, 300 мл одеколona или туалетной воды, 1 бритвенный станок с 10 блоками лезвий, 1,5 кг хозяйственного и туалетного мыла и 880 гр. шампуня.

Расчет непродовольственной части потребительской корзины в России, Беларуси, проводится исходя из заложенных нормативов потребления товаров индивидуального пользования, предметов бытового и хозяйственного назначения. По многим позициям в указанных странах наборы почти совпадают. Но представленный ассортимент в непродовольственную корзину не полностью учитывает потребности человека, кроме того установленные сроки службы товаров завышены [5].

Список используемой литературы

- 1 Потребительская корзина в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 04.01.2017).
- 2 Потребительские корзины разных стран мира [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://vsezarplati.ru> (дата обращения: 04.01.2017).
- 3 Потребительская корзина на 2016 год [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://infoportalrf.ru> (дата обращения: 04.01.2017).
- 4 Корзина потребителя [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://kurjer.info> (дата обращения: 04.01.2017).
- 5 Подходы к формированию потребительских корзин в странах СНГ и дальнего зарубежья [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://naukarus.com> (дата обращения: 04.01.2017).

К. Ю. ЛАУБЕРТС

(г. Уральск, Республиканский высший технический колледж)

Науч. рук. **Л. В. Орлова,**

д-р соц. наук, проф.

О ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАЗАХСТАНА

Вопросы повышения качества обучения, соответствие содержания образования требованиям рынка, лежат в основе проводимых в стране образовательных реформ. Следует отметить, что наряду с профессионально-техническими кадрами необходимо обучать и развивать предпринимательские и управленческие кадры для бизнеса. Именно предпринимательство, которое представляет преимущественно малый и средний бизнес, является фундаментом инновационного развития экономики. В Послании Президента «Стратегия «Казахстан – 2050» предпринимательство называется «движущей силой нового экономического курса» [1].

В наше время, чтобы открыть свой бизнес или руководить компанией, недостаточно одного предпринимательского таланта и практического опыта управления. Необходимы знания современных технологий управления бизнесом и умения управлять этими знаниями. Первоочередная задача бизнес-образовательных учреждений Казахстана состоит в подготовке высококвалифицированных профессиональных менеджеров, предпринимателей, бизнесменов, способных поднять экономику страны на новый качественный уровень. На сегодняшний день рынок бизнес-образования в Казахстане является относительно сформировавшимся. О положительных сдвигах в области обучения персонала и подготовки управленческих кадров в Республике Казахстан свидетельствует тот факт, что в рейтинге конкурентоспособности стран за 2012 год Казахстан занял 51-ое место среди 144 стран мира, поднявшись на 21 позицию по сравнению с результатом 2011 года. Согласно отчету по глобальной конкурентоспособности на 2012-2013 гг., в Казахстане, наблюдается улучшение по многим факторам, включая «уровень обучения персонала», по которому Казахстан поднялся на 24 позиции вверх [2]. По итогам исследования 2016 года в рейтинге конкурентоспособности среди 138 стран мира Казахстан занял 53-е место (42-ое место в 2015 году). Среди стран СНГ Казахстан находится на третьем месте после Азербайджана (37-ое место) и России (43-ое место) [3].

Вместе с тем, наряду с положительными тенденциями в системе бизнес-образования, следует отметить и проблемы. Среди наиболее важных проблем:

- несовершенство законодательной базы, отсутствие целостной концепции (идеологии) управленческого, в том числе бизнес-образования;
- отсутствие системного планирования и прогнозирования потребности рынка в профессиональных кадрах;

- отсутствие механизмов мотивации работодателей в сотрудничестве с вузами по разработке профессиональных компетенций и результатов обучения;

- отсутствие серьезных исследований в области управленческого бизнес-образования;

- это слабая связь бизнеса и образования. Нельзя просто открыть бизнес-школу, которая сразу начала бы давать качественное образование. Потому что для любой бизнес-школы, чтобы быть успешной, нужны отечественные кейсы и наличие четкого понимания природы проблем управления локальным бизнесом;

- не хватает успешных примеров по стратегическому управлению предприятиями.

Если посмотреть на казахстанский рынок, то 60 % экономики контролируется ФНБ «Самрук-Казына», у которого как у госкомпании свои методы управления, и они более ситуационные. Бизнесу фактически не на кого равняться, кроме как на государство, которое в свою очередь может и должно способствовать развитию культуры управления частным предприятием, но для этого нужно учиться и повышать квалификацию управленческих кадров. Поэтому столь необходимо сотрудничество с вузами.

Кроме того, по оценкам экспертов, связи бизнес-школ с реальным бизнесом носят фрагментарный характер, отсутствует системность в совместной работе, что приводит к разрыву между уровнем подготовки обучающихся и требованиями рынка труда. Следует также отметить неравномерность предложений и услуг в территориальном плане, 80 % бизнес-школ и тренинговых/консалтинговых компаний сосредоточены в Алматы и Астане. В действительности, все эти проблемы в значительной степени мешают и препятствуют развитию системы бизнес-образования [4].

Итак, предложения, которые могут быть использованы в совершенствовании системы подготовки предпринимательских кадров Казахстана в условиях формирования рыночной экономики:

- необходимо разработать концепцию управленческого/ бизнес-образования с обозначением роли всех его субъектов;

- внести изменения и дополнения в Закон «Об Образовании» по послевузовскому и дополнительному образованию, а также программ профессионального развития и повышения квалификации;

- совместно с экспертами от работодателей разработать профессиональные стандарты бизнес-образования, а также профессиональные компетенции выпускников бизнес-образовательных программ;

- создать общественную организацию, которая приняла бы на себя функции регулирования рынка бизнес-образовательных, тренинговых и консалтинговых услуг; установить диалог между поставщиками и конечными потребителями бизнес-образовательных услуг (вузы/бизнес школы, тренинговые компании и учебные центры, компании-работодатели) для консолидации сил и обеспечения совместной работы по обучению и профессиональному развитию трудовых ресурсов.

Таким образом, в системе профессионального бизнес-образования Казахстана наблюдаются как положительные тенденции, так и проблемы. Для решения имеющихся проблем необходимо мобилизовать все ресурсы, включая государственные органы, поскольку качество бизнес-образования, в конечном счете, предопределяет конкурентоспособность экономики страны; дальнейший рост экономики невозможен без хорошо обученных и подготовленных менеджеров. Наряду с развитием профессионально-технических кадров, необходимо поставить акцент на подготовку управленческих кадров. Именно система бизнес-образования призвана сыграть определяющую роль в формировании и развитии трудовых ресурсов, стать основой инновационных преобразований общества. Именно от развития данной сферы будет зависеть уровень человеческого капитала в стране, а значит и конкурентоспособность экономики.

Список используемой литературы

- 1 Послание Президента Республики Казахстан «Стратегия «Казахстан -2050», Астана, 2012.
- 2 Индекс глобальной конкурентоспособности. Всемирный экономический форум, 2012. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://gtmarket.ru> (дата обращения: 05.02.2017).
- 3 Казахстан занял 53-е место в рейтинге глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.inform.kz> (дата обращения: 05.02.2017).
- 4 Балыкбаев, Т. Развитие бизнес-образования в Казахстане / Т. Балыкбаев [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://dknews.kz> (дата обращения: 05.02.2017).

ЛЮЙ СЯОЛЭ

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

Науч. рук. **Е.А. Западнюк,**

канд. экон наук, доц.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: РОЛЬ И ПОЛЮСА ПРИТЯЖЕНИЯ

Трудовая миграция – вид миграции, представляющий собой совокупность территориальных перемещений людей, связанный с занятостью и поисками работы. Трудовая миграция может быть вызвана стремлением изменить как параметры собственного рабочего места, так и внешними по отношению к месту жительства условиями: социальными, жилищно-бытовыми, экологическими, природно-климатическими и др.

Приобретая в последние годы ярко выраженный этносоциальный и этнополитический характер, трудовая международная миграция вносит коррективы в жизнь местных социумов, влияет на проводимую суверенными государствами политику, а главное – изменяет личностные характеристики тех, кто вынужден перемещаться на другие территории в поисках спокойной жизни и лучшего будущего.

Число международных мигрантов, живущих за рубежом велико как никогда. В 2016 году их число составило более 240 млн. чел. или 3,2 % мирового населения, тогда как в 2000 году их насчитывалось 175 млн. чел., а в 1990 году – 154 млн. чел. В странах севера, то есть в развитых странах, насчитывается 136 миллионов международных мигрантов, тогда как в странах юга, то есть в развивающихся странах, их 96 млн. чел. Большинство международных мигрантов – люди в трудоспособном возрасте от 20 до 64 лет, и на них приходится 74 % от общего числа международных мигрантов. В глобальном масштабе женщины составляют 48 % от общего числа международных мигрантов. В 2013 году число международных мигрантов, родившихся в развивающихся странах и проживавших в других развивающихся странах, составило приблизительно 82,3 млн. чел., что несколько больше, чем 81,9 млн. международных мигрантов из развивающихся стран, проживающих в развитых странах [1].

В 2015 году самой многочисленной группой международных мигрантов, живущих за пределами их региона происхождения, стали выходцы из Южной Азии. Из 36 миллионов международных мигрантов из стран Южной Азии 13,5 миллиона проживали в нефтедобывающих странах Западной Азии. Международные мигранты из Центральной Америки, включая Мексику, – это еще одна большая группа мигрантов, живущих за пределами их региона происхождения. Из 17,4 млн. мигрантов из Центральной Америки примерно 16,3 млн. проживали в США [2].

На Европу и Азию в совокупности приходится почти две трети всех международных мигрантов мира. Самым популярным регионом назначения остается Европа, и в 2016 году на нее пришлось 72 млн. международных мигрантов против 71 млн. в Азии.

Появляются новые источники и направления миграции, причем в некоторых случаях страны являются важными пунктами происхождения, транзита и назначения одновременно. В 2015 году половина всех международных мигрантов приходилась на 10 стран (рисунок 1), из которых на первом месте США, где проживает 45,8 млн. мигрантов, на втором – Российская Федерация (11 млн.), затем идут Германия (9,8 млн.), Саудовская Аравия (9,1 млн.), Объединенные Арабские Эмираты (7,8 млн.), Соединенное Королевство (7,8 млн.), Франция (7,4 млн.), Канада (7,3 млн.), Австралия (6,5 млн.) и Испания (6,5 млн.) [2].

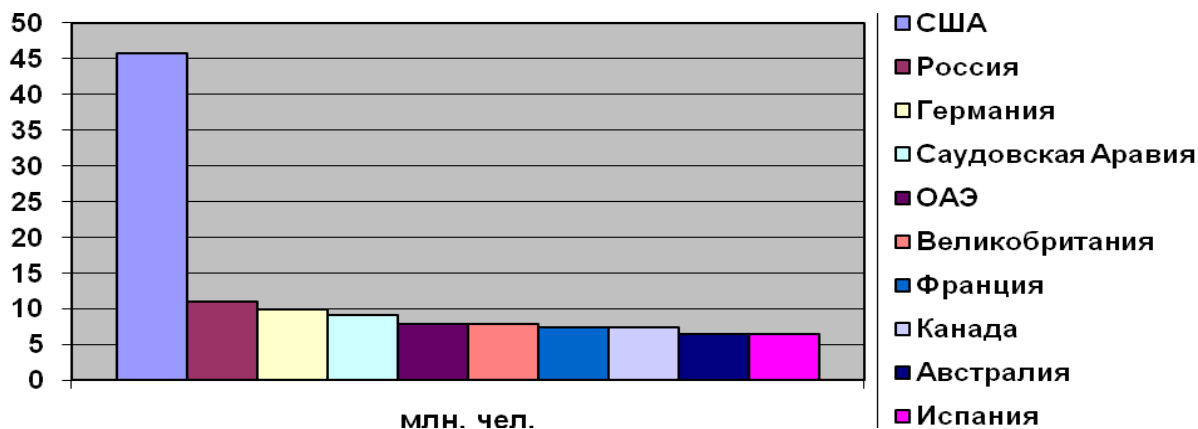


Рисунок 1 – Количество международных мигрантов по странам

В перспективе нескольких ближайших десятилетий демография имеет критическое значение для мирового развития. В странах «восьмерки» (за исключением США) смертность устойчиво превышает рождаемость. Это же относится и к подавляющему большинству европейских стран, а также Японии. Причины этой ситуации многообразны, однако их нельзя свести только к росту благосостояния, который увеличивает продолжительность жизни, но также пока сокращает внутрисемейные планы рождаемости. Важна и сформированная к данному моменту в развитом обществе система ценностей. Уменьшение собственного населения стран «золотого миллиарда» происходит на фоне постоянно улучшающегося там уровня жизни (уровня потребления). При этом разрыв между этим «миллиардом» и остальным миром столь же постоянно увеличивается, что становится все более мощным фактором для легального и нелегального перетока людей из менее развитой в более развитую часть мира. Уже не одно десятилетие наиболее развитые страны привлекают мигрантов, исходя из разнообразных соображений, среди которых можно назвать четыре основных:

- обязательства бывших метрополий по отношению к их бывшим колониям (Великобритания, Франция, Нидерланды, Португалия);
- осознанная ставка на мигрантов как на дополнительное население (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия);
- общегуманитарные соображения (Скандинавские страны);
- потребности заполнения вакансий на рынке труда (все развитые страны).

Список используемой литературы

1 Миграция и денежные переводы: цифры и факты [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://siteresources.worldbank.org> (дата обращения: 03.02.2017).

МА ИЮНЬ

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

Науч. рук. **В. В. Сорвинова,**

канд. экон. наук

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОТРАСЛИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

В последние несколько лет сектор информационно-коммуникационных технологий получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных направлений экономики Республики Беларусь. Более 100 компаний стали резидентами Парка высоких технологий Республики Беларусь, обеспечивая суммарный экспорт услуг в размере 200 млн. долларов США. Одним из ключевых факторов повышения эффективности отечественных IT-компаний является внедрение адаптивных методологий разработки программного обеспечения, которые успешно зарекомендовали себя в зарубежных компаниях и стали стандартом в сфере менеджмента IT-проектов. Внедрение и использование инновационных моделей менеджмента в сфере высоких технологий позволит отечественным компаниям и дальше наращивать объемы экспорта услуг, выйти на новые стандарты качества выпускаемого программного обеспечения, а также укрепит позиции Республики Беларусь на мировом рынке производства программного обеспечения.

На сегодняшний день информационные технологии – один из основных ресурсов развития. В центре структурной перестройки экономики ведущих промышленно-развитых стран находится информационно-технологический комплекс, включающий производство вычислительной техники, средств цифровой связи, производство программного обеспечения и информационных услуг. Растущий спрос в мире создает возможности для развития в Республике Беларусь сферы информационных технологий с ориентацией на экспорт.

Современная экономика особенно остро нуждается в развитии такой высокотехнологичной отрасли, в том числе посредством интенсивной интеграции отечественных компаний в мировой рынок. Данная отрасль может развиваться без масштабного импорта, что важно в условиях дефицита торгового баланса страны, создавать рабочие места и повышать уровень образования в стране. В последние несколько лет IT-сектор Беларуси получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных направлений развития экономики страны. В отчете Международного союза электросвязи «Измерение информационного общества, 2011 год» Беларусь занимала 52-е место в мире по Индексу развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ является составным индексом, включающим 11 показателей, которые охватывают доступ к ИКТ, использование ИКТ и навыки в области ИКТ. Уступая среди стран СНГ только России, Беларусь по данному показателю опережает Бразилию, Индию и Китай.

Абсолютное значение индекса ИКТ за последние три года выросло с 3,93 до 5,01, что позволило Беларуси войти в категорию десяти наиболее динамичных стран. Беларусь занимает 56-е место по удельной стоимости «корзины услуг ИКТ», опережая ряд стран ЕС (Болгарию, Венгрию, Словакию, Чехию), а также Аргентину, Бразилию, Индию, Китай и Мексику. В 2005 году Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко подписал Декрет № 12 «О Парке высоких технологий», созданном в целях

формирования благоприятных условий для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Парк высоких технологий – это уникальная благоприятная среда для развития бизнеса в области информационных технологий в Республике Беларусь, в которой беспрецедентные налоговые льготы, удачно сочетаются с наличием хорошо подготовленных специалистов для ИТ-отрасли. Парк высоких технологий наделен правом предоставления налоговых льгот на систематической основе. В отличие от большинства европейских и азиатских Парков, ПВТ Беларуси – виртуальный Парк. Это означает, что правовой режим ПВТ действует на всей территории Республики Беларусь – от областного центра до небольшого населенного пункта. Это позволяет в полной мере использовать образовательный, научно-исследовательский, профессиональный и инфраструктурный потенциал всей страны.

Создание технопарков и другие меры по развитию ИТ-сектора способствуют росту количества предприятий, работающих в данной области. В то же время иностранные компании внесли огромный вклад в развитие отрасли, воспользовавшись благоприятными условиями белорусского рынка. На сегодняшний день число резидентов Парка высоких технологий – 164 компании. Наибольший процент компании сосредоточены в Минске и минской области.

Современное состояние ИТ-сферы страны является удовлетворительным. Однако, учитывая скорость развития данной сферы, отставание в области информационных технологий будет означать постепенное нарастание импорта таких технологий. Для современного этапа развития экономики это недопустимо, тем более что республика обладает всеми необходимыми базисными предпосылками для создания информационных технологий, как для собственных нужд, так и на экспорт.

Учитывая современное состояние сектора и имеющиеся преимущества, страна может не только удовлетворить внутренние потребности ИТ-сферы, но и экспортировать эти услуги. Решая поставленную задачу необходимо создать условия для развития и экспорта информационных технологий, опираясь на свои преимущества в области образования, относительно низкую заработную плату в секторе по сравнению с США и европейскими странами, льготную политику государства и привлекательный климат данной области [1].

В целом развитие отрасли с экспортной ориентацией в РБ вполне возможно, необходимые условия для этого имеются. Можно ожидать, что спрос на программные продукты в мире будет расти в ближайшее десятилетие экспоненциально. В первую очередь, в связи с развитием и распространением Интернета и развития систем электронной торговли и бизнеса, но также и в связи с внедрением новых поколений вычислительной техники. По оценкам экспертов, промышленно развитые страны физически не смогут обеспечить подготовку необходимого количества специалистов соответствующего профиля в нужный срок.

Следовательно, следует ожидать дальнейшего распространения практики оффшорного программирования в третьих странах. Наиболее прочные позиции сегодня в этой сфере международной торговли имеет Индия. Республика Беларусь также обладает всем необходимым потенциалом для участия в освоении этого рынка.

Список используемой литературы

1 Линч, К. Дж. Методологии для измерения ценности ИТ / К. Дж. Линч [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.osp.ru> (дата обращения: 04.01.2017).

К. С. МАЗУР

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ИНФЛЯЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В 2016 ГОДУ

Инфляция — процесс, затрагивающий практически все сферы экономики. Она появилась очень давно, некоторые исследователи даже связывают ее возникновение с появлением первых денег. За такой долгий период существования инфляции, человечество очень много узнало о ней и научилось ее контролировать. Раньше регулирование инфляции было незначительным или вообще отсутствовало, однако в современных условиях темп инфляции — это один из главнейших показателей эффективности экономики, требующий к себе особого внимания и отношения [1, с. 116].

Современной инфляции присущ ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас — повсеместный, всеохватывающий; если раньше она имела периодический характер, то сейчас — хронический. Современная инфляция — это многогранный и сложный процесс, который затрагивает различные области экономики, что обуславливает воздействие на темпы роста инфляции не только денежных, но и не денежных факторов [2].

Экономику Беларуси относят к переходному типу, а для любой страны с такой экономикой наиболее острой остается проблема инфляции. Показателем, характеризующим уровень инфляции, является индекс потребительских цен. При расчете учитывается варьирование в базисном периоде времени, затрат на приобретение определенных товаров и услуг, формирующих так называемую потребительскую корзину благ. В ее состав включаются важнейшие статьи расходов: продукты питания, жилье, одежда, транспортные издержки, расходы на медицинские и образовательные услуги [3].

Механизмы возникновения и развития инфляции могут быть различными. Административная инфляция возникает вследствие установления уровня цен государственными структурами без учета реальной экономической ситуации в стране. Инфляция издержек может быть вызвана удорожанием ресурсов и других составляющих процессов производства и оказания услуг, что приводит к повышению цен. Существует понятие импортируемой инфляции, являющейся следствием роста импортных цен [4].

Показателем, который характеризует уровень инфляции, является индекс потребительских цен. При расчете учитывается варьирование в базисном периоде времени затрат на приобретение определенных товаров и услуг, формирующих так называемую потребительскую корзину благ. В ее состав включаются важнейшие статьи расходов: продукты питания, жилье, одежда, транспортные издержки, расходы на медицинские и образовательные услуги. По данным Белстата индекс потребительских цен на товары и услуги в октябре 2016 года по сравнению с сентябрем составил 100,8 %, с декабрем 2015 года — 109,2 %. Базовый индекс потребительских цен, исключая изменения цен на отдельные товары и услуги, регулируемые государством, а также на товары сезонного характера, в октябре по сравнению с сентябрем 2016 года составил 100,9 процента, с декабрем 2015-го — 109,1 %. Продовольственные товары в октябре подорожали на 1,7 % по сравнению с сентябрем текущего года и на 10,1 % по сравнению с октябрем 2015 года. Цены на непродовольственные товары выросли на 0,3 % и 7,8 % соответственно. Индекс цен и тарифов на платные услуги в октябре составил 99,7 % к сентябрю и 119,3 % — к октябрю 2015 года [5].

С начала 2016 года за январь-ноябрь инфляция выросла до 10 %. В октябре 2016 года уровень инфляции в Белоруссии составил 0,80 %, что на 0,13 больше, чем в сентябре 2016 года и на 0,03 меньше, чем в октябре 2015 года (рисунок 1). В августе 2016 года в Беларуси впервые за много лет была зафиксирована дефляция, которую

обеспечило сезонное снижение цен на фрукты и овощи. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 9,18 %, а в годовом исчислении – 11,03 %. Инфляция по прогнозным показателям за 2016 год не должна превысить 12 %.

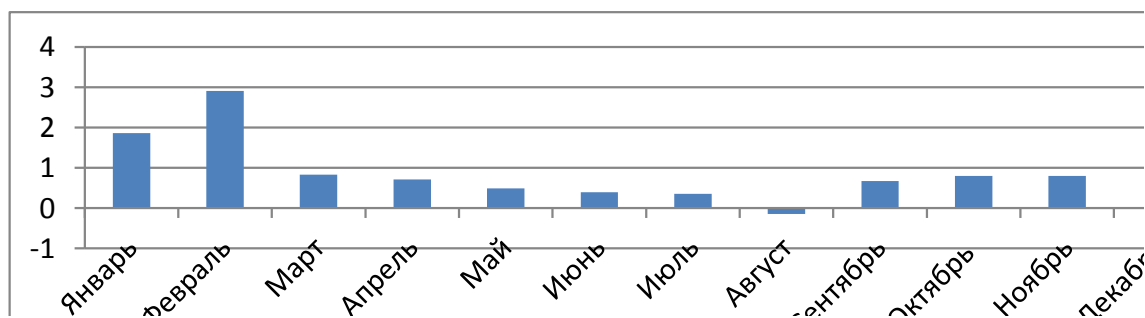


Рисунок 1 – Месячный уровень инфляции рассчитывается за один календарный месяц, с первого по последнее число (%)

Инфляция зависит от дисциплинированности в денежно-кредитной политике. В 2016 году основной целью денежно-кредитной политики стало снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен. Достижение цели по инфляции обеспечивалось путем контроля над денежным предложением. В 2016 году Национальный банк применял режим монетарного таргетирования, используя в качестве промежуточной цели широкую денежную массу, в качестве операционной цели – рублевую денежную базу.

Список используемой литературы

- 1 Макконнелл, К. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Л. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. – В 2 т. – Т. 2. – М.: Туран, 1996. – 400 с.
- 2 Современная инфляция и ее национальные особенности [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://bibliotekar.ru> (дата обращения: 04.01.2017).
- 3 Инфляция в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 04.01.2017).
- 4 Регулирование инфляционных процессов инструментами фискальной политики [[Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.studfiles.ru> (дата обращения: 04.02.2017).
- 5 Инфляция в Беларуси в октябре [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.gb.by> (дата обращения: 04.02.2017).

Е. В. МАТОВА, Н. А. СОСУНОВА, К. Р. НОВОСЁЛОВА

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

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ ГЕРМАНИИ

Малый и средний бизнес является основой развития большинства экономик мира и оказывает значительное влияние на развитие стран. В то же время в экономике Беларуси малое и среднее предпринимательство производит только 24,2 % ВВП, а средняя численность занятых работников составляет 31,9 %. В связи с этим представляется целесообразным изучить опыт Германии, где малый бизнес является эффективно функционирующим и стабильно развивающимся сектором экономики. Так, сектор малого

и среднего предпринимательства в немецкой экономике производит 47,4% ВВП, а доля занятых работников составляет 60,9 %.

К малому бизнесу в Германии относятся предприятия с количеством сотрудников до 500 человек и с оборотом до 50 млн. евро. Таких предприятий насчитывается около трех миллионов. В отличие от других развитых стран, в Германии очень развит экспорто-ориентированный малый бизнес. Например, малые предприятия с годовым оборотом от 10 до 50 млн. евро активно представлены более чем на 20 мировых рынках. Присутствие на нескольких интернациональных рынках обеспечивает стабильность малому бизнесу Германии [1, с. 17-18].

Таблица 1 – Доля малого и среднего предпринимательства в экономике Германии в 2015 г.

Тип предприятия	Доля компаний, %	Доля занятых работников, %	Оборот, млн. евро
Микропредприятия	82,2	19,5	6,7
Малые предприятия	14,5	22,4	11,3
Средние предприятия	2,7	19,0	14,6
Крупные предприятия	0,7	39,1	67,3

Таким образом, в Германии, где, вопреки устоявшемуся мнению, опорой экономики служат не автомобильные монстры, крупные химические или металлургические концерны, а малые предприятия (они составляют 99,3 % всех коммерческих предприятий). В Германии оказывается значительная техническая и финансовая поддержка создания и функционирования предприятий в малом бизнесе. Условия регистрации малого предпринимательства в стране максимально упрощены: для регистрации нужно лишь встать на учёт в отделении местного торгового представительства. Программы по содействию и развитию в Германии малого бизнеса, как и в некоторых других развитых странах, предусматривают, прежде всего, приоритетную поддержку наукоемким отраслям производства.

В Германии функционирует модель финансирования малого бизнеса через государственный Кредитный банк по восстановлению. Более 200 программ поддержки малого бизнеса существует как на федеральном, так и на земельном уровнях. Чтобы получить финансирование, начинающий предприниматель должен предъявить свой бизнес-план в коммерческий банк по месту жительства, который оценит его и при положительном решении о выдаче ссуды направит запрос в Кредитный банк. Там предприниматель сможет получить кредиты по льготным ставкам, которые в среднем на 1-2 % ниже, чем обычные кредиты в коммерческих банках (5-6 %). Срок действия льготных кредитов – до 10 лет [2, с. 190-191].

Одна из популярных мер по поддержке занятости – безвозмездные госдотации малым предприятиям и лицам, которые потеряли постоянную работу. К социальному пособию, которое составляет до 65 % от последнего заработка, государственные органы до полугода выплачивают безработным ежемесячную помощь в размере 300 евро.

В ФРГ государственные льготы по кредитам, способствующие развитию малого предпринимательства, предоставляются по следующим направлениям:

- научные разработки;
- проекты, направленные на защиту окружающей среды и улучшение состояния экологии в стране;
- проекты, нацеленные на повышение темпов развития экономически слаборазвитых регионов Германии;
- социальное строительство для решения жилищных проблем;

Использование принципа государственно-частного партнерства в отношении поддержки малого предпринимательства в регионах создает основу для организации эффективной связи власть-наука-бизнес. Также высокую эффективность проведения научных исследований доказывает кластерная политика, направленная на развитие высоких технологий в Германии. Большое число кластеров в немецкой экономике (свыше 500 кластеров в различных отраслях) способствует усилению конкуренции, что в свою очередь способствует развитию технологий. [3, с. 107–108].

Помимо прямой финансовой поддержки, малое предпринимательство может рассчитывать и на другую помощь. Многие федеральные земли компенсируют часть расходов, понесенных основателем новой компании на посещение различных обучающих семинаров, компаниям малого бизнеса предоставляется поддержка в финансировании участия в отраслевых выставках, печати рекламной продукции, а также продвижении продукции за рубежом.

Таким образом, развитие малого бизнеса в Германии обеспечивает поддержание экономической и социальной стабильности с учётом государственных и частных интересов.

Список используемой литературы

- 1 Порядочнов, Ю. Всё о бизнесе в Германии / Ю. Порядочнов. – СПб.: Питер, 2007. – 147 с.
- 2 Онучак, В.А. Социальный аспект поддержки малого бизнеса и проблемы миграции в Германии / В.А. Онучак // Вестник МГИМО. – 2016. – № 1. – С. 190-191.
- 3 Шполянская, А.А. Инновационные кластеры - взаимодействие бизнеса и науки. Опыт Германии / А.А. Шполянская // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2016. – № 3. – С. 107–108.

Дж. О. МБАКПУО

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

Науч. рук. **Е.А. Западнюк,**

канд. экон. наук, доц.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ПО-НИГЕРИЙСКИ: СУТЬ И НАПРАВЛЕНИЕ РЕФОРМ

Федеративная Республика Нигерия традиционно опиралась на нефть, являясь самым крупным производителем в Африке, хотя всегда страдала от колебаний цен. Следует учесть, что государственный бюджет на 70 % пополняется за счет доходов от этого продукта. Поэтому в нигерийской экономике происходит процесс диверсификации с появлением частных предприятий, работающих в промышленном, энергетическом и строительном секторах. По показателям ВВП на душу населения в Африке лидирует Экваториальная Гвинея, а Нигерия не входит даже в «десятку». Тем не , это развитие никак не отражается на благосостоянии народа: социальное неравенство увеличивается, и более половины населения проживает за чертой бедности.

Чтобы ослабить социальные и территориальные различия, правительство заключило союзы с государственными и частными компаниями по развитию дорог, сельского хозяйства и энергетики (перебои электроснабжения в стране не редкость). Сельскохозяйственный сектор демонстрирует противоречивость нигерийской экономики: он играет наименьшую роль в стране, хотя приносит 20,6 % ВВП, и в нем заняты 70 % трудоспособного населения (ни один другой сектор не располагает такой рабочей силой). На втором месте фигурирует промышленность – 25,6 % ВВП и 10 % рабочих мест. Наконец, сектор услуг является наиболее значимым, так как составляет 53,8 % ВВП

и дает работу 20 % трудящихся. Что касается экспортных поставок, то на нефть и продукты из нее приходится 95 % всего экспорта [1].

Доля аграрного сектора в ВВП – 26,8 % (2005). Обрабатываются 31,29 % земель. С конца 1980-х наблюдается спад сельскохозяйственного производства, аграрный сектор не обеспечивает население страны продуктами питания в полном объеме. Стагнация сектора в немалой степени способствовали засухи, миграции в город и переориентация части населения на импортные продовольственные товары в результате повышения доходов, получаемых от продажи нефти. Главные экспортные культуры – какао-бобы, арахис, соя, каучуконосы, масличная пальма, сахарный тростник и хлопчатник. Нигерия – один из главных производителей арахиса, какао-бобов и сои на африканском континенте. Постоянный спрос на нигерийское какао (по его производству страна занимает 4-е место в мире) объясняется его высокими вкусовыми качествами. Большинство хозяйств ориентировано на выращивание какао-бобов; падение мировых цен на какао обычно приводит к резкому уменьшению доходов и обнищанию населения в сельских районах. Выращиваются также ананасы, бананы, бобовые, картофель, кассава, кукуруза, манго, папайя, просо, рис, сорго, табак, томаты, цитрусовые и ямс. Животноводство (разведение верблюдов, коз, крупного рогатого скота, лошадей, овец, ослов и свиней) из-за распространения на большей части территории страны мухи цеце развивается в основном в северных штатах. Развивается также птицеводство. В лесном хозяйстве ведется заготовка древесины, в том числе ценных тропических сортов, и производство пиломатериалов. Рыболовство осуществляется в водах Гвинейского залива, реках и о.Чад. Среднегодовой вылов рыбы и морепродуктов составляет приблизительно 250 тыс. т.

Доля промышленности в ВВП – 48,8 % (2015). Развита горнодобывающий сектор. Основу составляет нефтяная промышленность. Нигерия занимает 8-е место по добыче нефти в мире (2,5 млн. баррелей в день) и 1-е – в Африке. В марте 2005 нефтяные запасы Нигерии составили 35 млн. баррелей. В январе 2016 специальный советник президента Нигерии по вопросам нефтяной промышленности Эдмонд Даукуру стал председателем ОПЕК. Разведку и добычу нефти осуществляют нигерийские и зарубежные нефтяные компании. По оценкам экспертов нигерийская нефть отличается высоким качеством, что обуславливает спрос на нее на мировом рынке. Являясь одной из ведущих нефтедобывающих стран в мире, Нигерия, тем не менее, испытывает нехватку топлива. В серед. 2015 уровень ежедневного потребления нефтепродуктов в стране составил 14 млн. барр. нефти. 50 % необходимого горючего приходится импортировать, так как общая мощность нефтеперерабатывающих заводов страны составляет лишь около 7 млн. барр. нефти в день. Ведется промышленная добыча природного газа (по его запасам Нигерия занимает 10-е место в мире). Добываются также каменный уголь, бокситы, железная руда, золото, олово, гипс и колумбит. В 2015 в штате Ойо (юго-запад страны) началась разработка месторождений полудрагоценных камней (аквамарины и др.) [2].

Отрасли обрабатывающей промышленности – металлургия, нефтепереработка (четыре завода), производство сжиженного газа (в январе 2016 году введен в строй 5-й по счету завод), автосборка (автомобилей, грузовиков, тракторов, теле- и радиоаппаратуры), пищевкусовая (производство пальмового масла, сахара, муки, пива, консервов и пр.) табачная, текстильная и химическая промышленности, а также строительство.

По объему внешнеторгового оборота Нигерия занимает одно из ведущих мест на африканском континенте. Внешняя торговля является одним из основных источников валютных поступлений в экономику страны. Объем экспорта в два раза превышает объем импорта: в 2015 году экспорт составил 52,16 млрд. долл. США, импорт – 25,95 млрд. долл. США. Основу экспорта (95 %) составляет нефть; по объему ее вывоза в 2005 Нигерия занимала 6-е место в мире. Экспортируются также природный газ, какао и каучук. Главные партнеры по экспорту – США (47,4 %), Бразилия (10,7 %)

и Испания (7,1 %). Основные товары импорта – нефтепродукты, машины, химические товары, транспортные средства, промышленные товары, продукты питания и живой скот. Главные партнеры по импорту – Китай (9,4 %), США (8,4 %), Великобритания (7,8 %), Нидерланды (5,9 %), Франция (5,4 %), Германия (4,8 %) и Италия (4 %) [2]. Официальные данные внешнеторгового оборота не являются полными, так как существует проблема контрабандных торговых операций с соседними государствами.

Для того чтобы преодолеть в настоящее время неблагоприятную экономическую обстановку, Нигерии необходимо осуществить программу следующих мероприятий:

- увеличить производство продуктов питания и повысить производительность труда;

- более рационально использовать нефтяных доходов для диверсификации экономической деятельности и уменьшения внешней задолженности;

- снизить темпы роста населения посредством осуществления программ планирования семьи, улучшения систем здравоохранения и образования в сельской местности и уменьшения числа людей, проживающих в условиях абсолютной нищеты;

- изыскать возможности увеличения притока иностранной помощи и зарубежных инвестиций, включая значительное уменьшение объема внешнего долга;

- использовать в большей степени рыночные, ценовые стимулы распределения ресурсов, одновременно совершенствовать процесс принятия решений как в государственном, так и в частном секторах;

- обеспечить политическую стабильность и устранить этнические и религиозные трения в сельской местности.

Только в этом случае Нигерии удастся использовать свой потенциал и превратиться в ведущую экономическую силу на Африканском континенте, стать одним из лидеров третьего мира.

Список используемой литературы

1 Нигерийская экономика все еще зависит от добычи и экспорта сырой нефти [Электронный ресурс]. – 2017. – URL:<http://countrymeters.info> (дата обращения: 5.02.2017).

2 Экономика Нигерии [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://websurveys.ru> (дата обращения: 5.02.2017).

М. В. МИТЬКО

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Более 15 лет жилищные отношения в республике регламентировались прежним и первым в ее истории Жилищным кодексом, который был принят в декабре 1983 г. и введен в действие с 1 января 1984 г. Кодекс был разработан в соответствии с Основами жилищного законодательства СССР и союзных республик и ориентирован на социально-экономическую и политико-правовую структуру единого государства, в состав которого входила Беларусь. Тогда впервые в едином документе на законодательном уровне были урегулированы отношения по учету граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, распределению жилья, по охране и эксплуатации жилищного фонда, его использованию.

Жилищное законодательство представляет собой систему нормативных правовых актов, регулирующих жилищные отношения с участием граждан, юридических лиц и органов государственной власти.

Главным источником любого права, в том числе и жилищного, является Конституция Республики Беларусь. Ст. 48 Конституции Республики Беларусь 1994 г. провозглашено право граждан Республики Беларусь на жилище. Это право обеспечивается развитием государственного и частного жилищного фонда, содействием гражданам в приобретении жилья.

Основные же принципы реализации данного конституционного права, общие начала правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности в жилищной сфере определены в Жилищном кодексе Республики Беларусь от 28 августа 2012 г. № 428-3, который был принят Палатой представителей 31 мая 2012 года и одобрен Советом Республики 22 июня 2012 года.

Жилищный кодекс Республики Беларусь фактически является фундаментом всего жилищного законодательства Республики Беларусь и служит юридической базой для развития и совершенствования жилищного законодательства, системы жилищных правоотношений, пользования жилыми помещениями, совершения сделок и иных юридически значимых действий с жилыми помещениями, организации управления и обеспечения сохранности жилищного фонда [1].

К числу источников, регулирующих данные общественные отношения, следует также отнести:

– Указ Президента Республики Беларусь «О предоставлении гражданам льготных кредитов на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений» от 14 апреля 2000 г. № 185 (с изменениями и дополнениями от 16 ноября 2015 г. № 460);

– Указ Президента Республики Беларусь «О предоставлении молодым и многодетным семьям финансовой поддержки государства» от 22 ноября 2007 г. № 585 (с изменениями и дополнениями от 4 сентября 2014 г. № 435);

– Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах правового регулирования жилищных отношений» от 16 декабря 2013 г. № 563 [2];

– Постановление Совета Министров «Об утверждении Положения о порядке перевода эксплуатируемого жилищного фонда граждан с централизованного теплоснабжения и горячего водоснабжения на индивидуальное при оптимизации схем теплоснабжения населенных пунктов» от 21.04.2016 № 323;

– Постановление Совета Министров «Об утверждении Положения о порядке планирования, проведения и финансирования капитального ремонта жилищного фонда» от 21.04.2016г. № 324;

– Постановление Совета Министров «Об утверждении Государственной программы строительства жилья на 2016-2020 годы» от 21 апреля 2016 года №325. Государственная программа направлена на создание условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье согласно их индивидуальным запросам и финансовым возможностям.

Развитие жилищного строительства в Республике Беларусь в 2016-2020 гг. будет проходить в соответствии с общей концепцией развития экономики страны, предусматривающей сокращение доли бюджетного финансирования и расширение использования внебюджетных источников.

Правовое регулирование жилищных отношений (отношения в области обеспечения граждан жилыми помещениями, пользования и распоряжения ими, а также сохранности жилищного фонда) осуществляется Президентом Республики Беларусь, Национальным собранием Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, республиканским органом государственного управления жилищным фондом, местными Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами [3].

Неотъемлемой частью жилищного законодательства является так называемое «региональное законодательство» – нормативные акты местных органов управления и самоуправления, принимаемые, как правило, в связи с необходимостью учета местных условий.

Нормотворческая деятельность местных органов власти осуществляется только в случаях и пределах, предусмотренных законодательными актами, распоряжениями Президента Республики Беларусь и постановлениями Правительства. Решения местных Советов депутатов, исполнительных и распорядительных органов, принятые на основании действующего законодательства, имеют обязательную силу только на соответствующей территории [4].

Таким образом, вопросы развития законодательства в сфере жилищной политики всегда были и остаются актуальными. Совершенствование нормативно-правовой базы является одной из основных задач в системе мер по проведению жилищной реформы. Жилищное законодательство должно обеспечивать полноту регулирования жилищных правоотношений при любых условиях и тем более в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики. Но в действующем законодательстве есть недостатки. Например, при принятии нового закона существуют пункты, которые можно рассматривать неоднозначно, в следствии чего возникают разногласия в трактовании данного закона, потому что люди понимают по-разному и им приходится обращаться в органы власти за разъяснением. Также, в соответствии с законодательством, такая категория граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, как многодетные семьи, в течении года со дня постановки на учет, должна быть обеспечена жильем. Но на практике, это не работает. Число построенных квартир, но равно числу многодетных семей состоящих на учете.

Список используемой литературы

- 1 Система государственного и муниципального управления / Н.И. Глазунова [и др.]; под общ.ред. Н.И. Глазунова. – М.: Государственный ун-т управления, 2009. – 640 с.
- 2 О некоторых вопросах правового регулирования жилищных отношений: Указ Президента Респ. Беларусь от 16 декабря 2013 г. №563. – Минск: Дикта, 2012. – 21 с.
- 3 О Концепции строительства (реконструкции) доступного и комфортного жилья для граждан Гомельской области: реш. Респ. Беларусь областного Совета депутатов от 20.12.2008 г. №168 – Гомель: Дикта, 2008. – 67 с.
- 4 О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 4 января 2010 г. № 108-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 1 ноября 2012 г. – Минск: Дикта, 2012. – 59 с.

Е. О. МИХАЙЛОВСКАЯ

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

Науч. рук. **Л. В. Орлова,**

д-р соц. наук, проф.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современном обществе для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, организации непрерывно меняются, адаптируясь к окружающей среде. Однако большинство компаний не достигают ожидаемых положительных результатов. Недавние исследования показали, что только одна треть организационных изменений («organizational changes») за последние три года оказалась эффективной. Актуальность обращения к исследованию трансформации корпоративной культуры как элемента достижения

высокого уровня клиентоориентированности в современных бизнес-процессах подтверждается тем, что в период сжатия рынков, снижения платежеспособности заказчиков, скачков в курсе валют, сворачивания крупных инвестиционных проектов в России предприятиям и корпорациям необходимо обеспечивать устойчивое развитие бизнеса, а также сохранять и диверсифицировать клиентскую базу. Решение данных стратегических задач возможно при условии создания и планомерного внедрения нового подхода к работе с клиентами, суть которого заключается в разработке конкурентоспособных предложений и умении управлять рисками.

Философские предпосылки к изучению корпоративной культуры были представлены в научных трудах И. Канта, Г. Гегеля, Г. Риккерта, Э. Кассирера.

Немецкий философ, родоначальник немецкой классической философии, стоящий на грани эпох Просвещения и романтизма И. Кант выделял личностный смысл в понятии культуры, утверждая, что «приобретение разумным существом способности ставить любые цели вообще – это культура». Кант считает, что истинная культура человека состоит не в отдельных своих проявлениях, таких, как культура умения, а в глубоких стратегических мотивах выбора и постановки жизненных приоритетов через познание ценностей общечеловеческой культуры.

Культура профессиональных взаимоотношений рассматривается немецким философом, одним из творцов немецкой классической философии Гегелем, как взаимодействие нескольких человек. Когда они находятся друг перед другом, то между ними возникает напряженность по причине того, что каждый из них хочет, чтобы другой признал его господином ситуации. Исходя из этой модели, Гегель приходит к выводу, что в итоге возникает ситуация, в которой есть господствующий («господин»), и подчиняющийся («раб»). Господин вынуждает раба работать на него. Таким образом, схема «господин-раб» является борьбой за признание и социальную идентичность.

Г. Риккерт, немецкий философ, один из основателей баденской школы неокантианства, считал, что ценность – это неотъемлемый элемент объекта культуры. Следовательно, ценностная база является основоположным фактором любой культуры в целом и корпоративной культуры в частности.

Вслед за Г. Риккертом немецкий философ и культуролог, представитель Марбургской школы неокантианства Э. Кассирер во «Введении в философию культуры» исследует основные концепции человека и приходит к выводу, что у человека помимо систем рецепторов и эффекторов, которые есть у всех видов животных, существует и третье звено, которое можно назвать символической системой. Другими словами, ценностной системой, на которой основывается культурная база человека.

Однако, родоначальником исследования «корпоративизма» считается М. Вебер, который анализировал основы становления культуры корпораций, а также предложил модель рациональной организации труда.

Термин «трансформация» коррелирует с понятием корпоративной культуры. Данный феномен обуславливается тем, что корпоративная культура является основополагающим элементом, который способствует удовлетворению экономических и социальных потребностей компании в целом и работника в частности, а также обеспечивает предприятию возможность быстро адаптироваться в меняющихся условиях рынка. Для эффективной имплементации организационных изменений в компании необходимо осуществлять процесс трансформации, посредством поэтапного внедрения его приоритетов, опираясь на основные постулаты корпоративной культуры (ценности, инициативы, миссия и т.д.). Подобное видение неразрывной связи трансформации и корпоративной культуры обуславливается тем фактом, что сотрудники отождествляют себя и свои действия (в идеале) с ценностными ориентирами компании. В случае если организационные изменения являются антагонистическими по отношению к нормам корпоративной культуры, то они приведут к когнитивному диссонансу участников трансформации,

а в дальнейшем и к состоянию фрустрации у сотрудников, что, в свою очередь скажется на результативности бизнес-процессов компании.

По мнению Кэтрин А. Бейкер, роль корпоративной культуры обнаруживается как в процессе организационных изменений, так и в максимизации ценности человеческого капитала. В подобном контексте для элиминации негативных эмоций со стороны участников организационных изменений и эффективного вложения инвестиций в человеческий ресурс необходимо создать благоприятные психологические условия в период трансформации для работников, которые являются внутренним клиентом компании.

Для того, чтобы достичь психологическую безопасность («psychological safety») у работников компании в период организационных изменений необходимо повысить уровень трансформационной осведомленности («transformational learning»). По мнению Э. Шайна необходимо пройти восемь этапов для достижения эффективного результата:

- установка позитивного отношения к трансформации со стороны сотрудников;
- проведение плановых тренингов;
- вовлечение слушателей в процесс трансформации;
- проведение неформального обучения в малых группах;
- получение обратной связи от сотрудников;
- выбор позитивных ролевых моделей как пример для подражания;
- организация рабочей группы-поддержки для сотрудников, у которых возникают вопросы;
- имплементация системы поощрения и дисциплинарных взысканий за соблюдение/несоблюдения норм трансформации.

Для решения поставленных задач использовались следующие социологические методы исследования: статистический метод анализа, а также наблюдение за реализацией основных восьми этапов повышения уровня трансформационной осведомленности, указанных выше.

Проект трансформации корпоративной культуры в Электроцит Самара получил свое название неслучайно. Его создатели обратились к опыту развития интернета и социальных сетей. Сначала существовала интернет версия 1.0, которая характеризовалась этапом, когда реципиенты просто получали информацию, а интернет 2.0 подразумевал, что люди сами участвовали в ее создании, появился интерактив. На этапе 2.0 сотрудники Электроцит Самара учились работать с этой информацией, обрабатывать и использовать ее. В фокусе внимания проекта трансформации корпоративной культуры был клиент, т.к. клиентоориентированность является главной стратегической целью корпоративной программы, которая должна представлять базис для выстраивания процесса трансформации. Отличительной особенностью приоритетного проекта трансформации корпоративной культуры в Электроцит Самара являлось стремление стать максимально клиентоориентированной компанией, поставить своего клиента (внутреннего и внешнего) в центр внимания.

Под внутренним клиентом понимается сотрудник предприятия. Одна из задач трансформации компании – стать максимально привлекательным работодателем – реализовалась посредством внедрения дружественных технологий, снижения нагрузки на нее и повышения уровня безопасности на производстве. Помимо повышения общего уровня культуры в сфере безопасности на производстве и защиты окружающей среду, через корпоративную программу компания предложила своим сотрудникам возможность предоставления обратной связи руководству. В то время как ранее, когда практика корпоративных программ отсутствовала персоналу эскалировались цели (KPIs), но работники не знали общего видения компании, не знали, какими инструментами могут пользоваться в достижении поставленных целей и не могли дать обратную связь для совершенствования процессов.

На основании исследований можно сделать следующие выводы:

- во время изучения существующих моделей трансформации корпоративной культуры наиболее релевантной была признана модель Э. Шайна, состоящая из 8 этапов уровня трансформационной осведомленности у сотрудников компании или предприятия, т.к. в результате реализации каждой из стратегий повышался уровень вовлеченности сотрудников в процесс имплементации организационных изменений (на примере проекта трансформации корпоративной культуры в Электроцит Самара);
- в период трансформации корпоративной культуры было достигнуто увеличение уровня клиентоориентированности в бизнес-процессах компании посредством постановки в фокус внимания как внешнего, так и внутреннего клиента (сотрудника предприятия). Благодаря данному стратегическому решению, которое также является и целью корпоративной программы компании, удалось повысить уровень мотивации и вовлеченности сотрудников в бизнес-процессы, тем самым повысилась эффективность труда, которая повлияла на степень удовлетворенности внешних клиентов.

А. В. НИКИТЕНКО

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

**БИОДИЗЕЛЬНОЕ ТОПЛИВО: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРОИЗВОДСТВА
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ**

Необходимость использования возобновляемых источников топлива не вызывает сомнений. В связи со стремлением к уменьшению зависимости от поставок нефти, экологическими проблемами, обусловленными использованием нефтепродуктов, в последние годы в мире значительно вырос интерес к моторным топливам на основе возобновляемых растительных источников, в частности продуктам переработки растительных масел. В разных странах для обозначения дизельного биотоплива используются разные названия, но чаще всего употребляется аббревиатура FAME (Fattyacidmethylester). Наибольшие успехи в освоении и практической реализации технологий производства биотоплива на основе использования рапсового масла, в испытаниях и эксплуатации двигателей в реальных условиях достигли Германия и Франция.

Дизельное биотопливо является экологически наиболее чистым из всех видов широко используемых в настоящее время моторного топлива. При использовании дизельного биотоплива на основе продуктов переработки рапсового масла снижается дымность отработанных газов и выброс окислов азота на 20–22 %. В выбросах отсутствуют окись углерода (угарный газ), углеводороды и соединения серы, что дает возможность устанавливать нейтрализаторы отработавших газов. Кроме того, биотопливо, попадая во внешнюю среду, полностью распадается в течение 10–15 суток на неагрессивные по отношению к природным объектам компоненты [1].

В настоящее время в Республике Беларусь разработана оригинальная технология производства дизельного биотоплива из рапсового масла, методы аналитического контроля готовой продукции, подготовлена часть нормативной технической документации, создана опытная установка и выпущена экспериментальная партия биотоплива, проработана сырьевая база производства [2].

Согласно действующим постановлениям, производством биотоплива могут заниматься только государственные предприятия, производственные мощности которых приходятся на «ГродноАзот» и «Могилевхимволокно». Более того, произведенный биодизель может быть использован только для внутреннего потребления и только

в сельском хозяйстве. Цель производства – получение дешевого и экологически чистого вида топлива для покрытия нужд сельскохозяйственного сектора [3].

При сравнении цен на дизельное топливо и биодизель следует отметить, что последний дешевле своего аналога почти на 30 %. Процесс получения биодизеля следующий: присадка МЭЖК смешивается с дизельным топливом в соотношении: 3 части присадки МЭЖК и 100 частей дизельного топлива. Поэтому даже исходя из банальной логики трудозатрат, такой продукт должен стоить больше чем стандартный дизель. Однако данная «положительная» разница в стоимости возникает из-за того, что биодизель, произведенный «ГродноАзотом» и «Могилевхимволокном», реализуется без акциза [4].

Исходя из того, что данный вид топлива производится исключительно для сельского хозяйства и законодательно закреплены производители и потребители в этой цепи, можно сделать вывод, что таким способом обеспечивается поддержка сельского хозяйства путем покрытия его потребностей удешевленным топливом. Очевидно, что может возникнуть вопрос о целесообразности производства данного вида топлива в Республике Беларусь. Если его «экономическая состоятельность» определяется только отсутствием акциза, то можно просто реализовывать обычное дизельное топливо со скидкой, тем самым обеспечивая такую же поддержку сельскому хозяйству.

Вместе с тем нельзя не отметить и важнейшую социальную и экологическую пользу при производстве данного вида топлива. Экологическая – сокращение выброса токсичных веществ с отработавшими газами двигателей автотранспортных средств. Социально-экономический эффект определяется повышением уровня экологической и энергетической безопасности страны. Производство данного вида экологического топлива способствует обеспечению развития агропромышленного комплекса республики, обеспечению занятости населения в сельском хозяйстве и промышленности с созданием дополнительных рабочих мест на перерабатывающих предприятиях.

Для Беларуси важным является и тот факт, что использование собственных биологически возобновляемых источников для производства топлива снижает уровень зависимости государства от стран экспортеров углеводородного сырья, что создает предпосылки для более устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Список используемой литературы

- 1 Thoenes, P. Biofuels and Commodity Markets – Palm Oil Focus / P. Thoenes // FAO Commodities and Trade Division. – 2012.
- 2 Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. / В.Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В.Г. Гусакова. – В 2 кн. – Кн. 1. – Мн.: Белорус. наука, 2007. – 891 с.
- 3 Шпаар, Д. Растительная биомасса для производства энергии / Д. Шпаар, В. Щербаков // Белорусское сельское хозяйство. – 2015. – № 8. – С. 23.
- 4 О ставках акцизов на подакцизные товары : Указ Презид. Респуб. Беларусь от 13. 01. 2006 г. № 28 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

А. В. НИКИФОРОВ

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

В настоящее время уровень и динамика развития инновационных технологий стали определяющими характеристиками производительных сил и возможностей национальной экономики. Инновационный потенциал и его достижения во многом определяют

перспективную конкурентоспособность как отдельного предприятия, так и национальной экономики, тем самым создавая основу для устойчивого экономического роста в условиях рыночных флуктуаций. Экономика, основанная на инновациях, становится наиболее конкурентоспособной и эффективной.

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что, при этом, прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала).

Инновационная экономика – это экономика стран, в которых большинство организаций занимаются инновационной деятельностью (производством и использованием инновационной продукции), а инновационная продукция превышает половину общей продукции или близка к ней.

Теорию инновационной экономики создал австрийский экономист Йозеф Шумпетер в начале XX века. Его монография «Теория экономического развития» была издана в 1911 году и переиздана в 1926 и 1934 годах. Теория экономического развития постоянно углублялась многими выдающимися учеными, включая лауреатов Нобелевской премии по экономике. Йозеф Шумпетер первым ввел различия между ростом и развитием экономики, дал определение инновации и классифицировал их следующим образом. Эта концепция (инновации) включает пять случаев:

1 Создание нового товара, с которым потребители ещё не знакомы, или нового качества товара.

2 Создание нового метода производства, ещё не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара.

3 Открытие нового рынка, то есть рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране ещё не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее.

4 Открытие нового источника факторов производства, опять-таки независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново.

5 Создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции[1].

В развитых странах инновационной деятельностью занимаются 60–80 % промышленных предприятий и более половины организаций сервиса [2].

Инновационная экономика в целом – это экономика, способная эффективно использовать любые полезные для общества инновации (патенты, лицензии, ноу-хау, заимствованные и собственные новые технологии и т.д.).

В конечном итоге развитие и успешное функционирование инновационной экономики происходит исходя из четырех основных предпосылок:

- наличие возможностей для создания инновационного продукта;
- развитое законодательство в области интеллектуальной собственности;
- возможность осуществления венчурных инвестиций, как со стороны государственных фондов, так и со стороны частных инвесторов;
- способность вывода инновационного продукта на рынок и получение прибыли от инноваций.

Таким образом, экономика становится инновационной тогда, когда в ее рамках можно создать инновацию, закрепить право создателя и получать прибыль от реализации инновационного потенциала. Причем инновации возникают не в одном секторе

экономики, а появляются повсеместно. От производства материальных благ, до оказания услуг.

Анализируя современные экономики инновационного типа (экономики большинства развитых стран), можно сделать вывод, что инновационная экономика характеризуется следующими базовыми принципами, признаками и индикаторами:

- высокий индекс экономической свободы;
- высокий уровень развития образования и науки;
- 4-6-е технологические уклады экономики;
- высокое и конкурентоспособное качество жизни;
- высокие стоимость и качество человеческого капитала в его широком определении;
- высокая конкурентоспособность экономики;
- высокая доля инновационных предприятий (свыше 60–80 %) и инновационной продукции;
- замещение капиталов;
- конкуренция и высокий спрос на инновации;
- избыточность инноваций и, как следствие, обеспечение эффективности части из них за счет конкуренции;
- инициация новых рынков;
- принцип разнообразия рынков;
- развитая индустрия знаний и их высокий экспорт.

В итоге, можно сказать, что инновационная экономика – экономика, чей рост обеспечен развитием, а не расширением производства.

Список используемой литературы

- 1 Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
- 2 Экономика и управление инновациями: учеб.-метод. комплекс / В.И. Кудашов [и др.]. – Мн.: Изд-во МИУ, 2012. – 239 с.
- 3 Сухарев, О.С. Экономика технологического развития / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 479 с.

И. В. НОВИКОВА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Повышение цен на основные виды сырья и материалов, используемые в промышленных организациях, рост зависимости Республики Беларусь от импортируемых ресурсов, их воздействие на окружающую среду обусловили необходимость разработки и внедрения экологических инноваций. Для Республики Беларусь применение экологических инноваций связано, прежде всего, с устранением последствий аварии на Чернобыльской АЭС.

В связи с осознанной необходимостью перехода к зеленой экономике, под экологическими инновациями (эко-инновациями) понимают внедрение новой или значительно улучшенной продукции, процесса, организационных изменений или маркетинговых решений, которые уменьшают потребление природных ресурсов (сырья, энергии, воды и земельных ресурсов) и количество выбросов вредных веществ в течение всего

жизненного цикла. Выделяют различные типы экологических инноваций: продуктовые, процессные, организационные, маркетинговые, социальные и системные [1, с. 25-26].

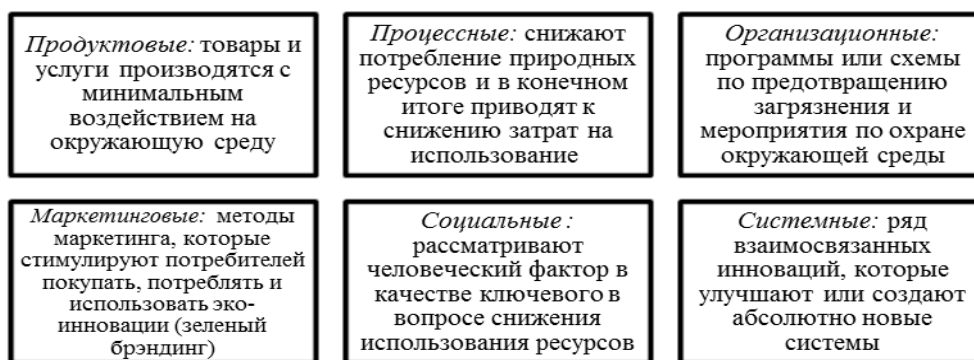


Рисунок 1 – Типы экологических инноваций

С 2010 года в Европейском союзе публикуется Эко-инновационное табло в целях выявления тенденций и оценки достижения стран в области экологических инноваций и перехода к зеленой экономике. Эко-инновационное табло состоит из пяти групп индикаторов, охватывая следующие направления: 1) эко-инновационные вложения; 2) эко-инновационная деятельность; 3) эко-инновационные результаты; 4) последствия для окружающей среды; 5) социально-экономические последствия.

В Республике Беларусь расходы на охрану окружающей среды включают такие направления, как природоохранная деятельность, охрана природной среды, прикладные исследования, другая деятельность в области охраны окружающей среды (таблица 1).

Таблица 1 – Объем расходов государственного бюджета Республики Беларусь на природоохранную деятельность на 2016-2017 годы

Статья расходов	2016	2017	Темп изменения, %
Объем финансирования (деноминированных руб.), в т.ч.	76 092 649	32 150 355	42,3
Природоохранная деятельность	3 671 883	3 470 462	94,5
Охрана природной среды	68 942 965	25 584 514	37,1
Прикладные исследования в области охраны окружающей среды	388 366	793 329	204,3
Другая деятельность в области охраны окружающей среды	3 089 436	2 302 050	74,5

Из данной таблицы видно, что в 2017 году государство планирует снизить объем расходов на природоохранную деятельность более чем в два раза. В 2016 году добавилась статья расходов на инновационные проекты. Финансирование в 2016 году по сравнению с 2015 годом сократилось по всем статьям: прикладные исследования в области охраны окружающей среды – на 14 %; государственная система научно-технической информации – на 32,8 %; прикладные исследования по государственным, отраслевым, региональным и научно-техническим программам – на 22 %; развитие материально-технической базы государственных научных организаций – на 43,5 % [2].

Статистика страны не отслеживает данные по экологическим инновациям, отсутствуют библиографические данные, данные об интеллектуальной собственности. Все это обуславливает необходимость использования системы показателей мониторинга экологического развития Беларуси в части эко-инноваций для оценки уровня инновационного потенциала в области охраны окружающей среды и энергетики, инновационной деятельности организаций, осуществляющих экологические инновации, и влияния экологических инноваций на ее социально-экономическое развитие.

В систему показателей мониторинга инновационного развития представляется целесообразным включить систему показателей, используемых в европейском Эко-инновационном табло и эко-инновационной базе данных Европейского союза, что позволило бы более полно раскрыть особенности экологической направленности инновационного развития Республики Беларусь, а именно оценить: особенности условий финансирования и поддержки экологических инноваций; эко-инновационную активность и эффективность инновационной деятельности организаций; патентную активность в области снижения уровня загрязнения окружающей среды, управления отходами и эффективного использования энергии; влияние эко-инноваций на окружающую среду; влияние инновационных процессов на экономику страны, а именно социально-экономические последствия эко-инноваций; уровень конкурентоспособности инновационных продуктов экологически ориентированных отраслей; проведение международных сопоставлений с европейскими странами.

Таким образом, использование системы показателей мониторинга экологического инновационного развития, позволит определить инновационный потенциал страны в области охраны окружающей среды и энергетики, оценить инновационную деятельность организаций, осуществляющих эко-инновации.

Список используемой литературы

- 1 Ботеновская, Е. С. Система показателей мониторинга экологических инноваций/ Е. С. Ботеновская// Новости науки и технологий. – Мн.: ГУ «БелИСА». – 2013. – № 1-2 – С. 25-26.
- 2 Бюджетная политика / Бюджетное законодательство / Официальный сайт Мин-ва финансов Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 04.02.2017).

К. И. ПАВЛОВСКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **К. А. Забродская,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗРАБОТКА ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В последние годы в Республике Беларусь формируются национальные приоритеты в сфере развития процессов информатизации, информационного общества и экономики знаний, инвестируются значительные средства в развитие инновационных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и услуг (ИКУ), а также информационно-коммуникационной инфраструктуры (ИКИ) [1,2]. Вопросы комплексной оценки развития ИКИ в полной мере не рассматривались, что предопределило актуальность темы исследования.

Анализ государственных стратегий и программ, международных информационно-аналитических отчетов и публикаций по теме исследования [1-3] позволил сформировать систему показателей развития ИКИ в Республике Беларусь, которые входят в состав трех субиндексов авторского индекса развития ИКИ:

Субиндекс «Сетевая доступность» (СД) определяет доступность и открытость информации, охват территории Республики Беларусь доступом к широкополосному интернету, включает следующие показатели: доля населения с доступом к сети Интернет; доля организаций, имеющих доступ к сети Интернет; доля организаций, имеющих веб-сайт; доля организаций, имеющих локальные сети.

Субиндекс «Степень охвата общества информационно-коммуникационными технологиями» (СОО) определяет совокупность технических средств, обеспечивающих устойчивую работу и хранение информации, описывает степень использования и внедрения новых ИКТ в деятельности общества, включает такие показатели как доля населения с персональным компьютером (ПК); доля населения со стационарным телефоном; доля населения с мобильным телефоном или планшетом; доля обеспеченности компьютерами на одну школу; доля организаций, имеющих персональный компьютер.

Субиндекс «Информационная безопасность» (ИБ) определяет уровень защищенности информации обрабатываемой организациями резидентами Республики Беларусь, а так же показывает эффективность выбранных стратегий по защите информации от кибер-атак, состоит из показателей: доля организаций, использующих антивирусные программы, среди организаций, имеющих персональные компьютеры; доля организаций, использующих электронную цифровую подпись; показатель динамики количества преступлений в сфере высоких технологий.

Индекс развития информационно-коммуникационной инфраструктуры является комплексным показателем, характеризующим достижения государства с точки зрения развития информационно-коммуникационной инфраструктуры.

В таблице 1 представлены формулы расчета показателей развития ИКИ.

Таблица 1 – Моделирование показателей оценки развития ИКИ Республики Беларусь

Показатель	Формула расчета показателя	Обозначения
1	2	3
Доля населения с доступом к сети интернет, N_1	$N_1 = \frac{\text{Ч.Н.}_И}{\text{Ч.Н.}_{ПК}} \times 100\%$	Ч.Н. _И – численность населения, имеющего доступ к сети Интернет; Ч.Н. _{ПК} – численность населения, имеющего ПК.
Доля организаций с веб-сайтами, N_2	$N_2 = \frac{\text{Ч.О.}_{\text{веб-сайт}}}{\text{Ч.О.}_{ПК}} \times 100\%$	Ч.О. _{ВЕБ-САЙТ} - число организаций с веб-сайтами; Ч.О. _{ПК} - число организаций с ПК.
Доля организаций имеющих доступ к сети Интернет, N_3	$N_3 = \frac{\text{Ч.О.}_{\text{интерне}}}{\text{Ч.О.}_{ПК}} \times 100\%$	Ч.О. _{ИНТЕРНЕТ} - число организаций с доступом к сети Интернет.
Доля организаций имеющих локальные сети, N_4	$N_4 = \frac{\text{Ч.О.}_{\text{лок.сеть}}}{\text{Ч.О.}_{ПК}} \times 100\%$	Ч.О. _{ЛОК.СЕТЬ} - число организаций, имеющих локальные сети.
Субиндекс сетевой доступности, SND	$SND = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n N_n$	N_n – частный показатель субиндекса СД, n – количество показателей субиндекса СД, $n=4$;
Доля населения с ПК, A_1	$A_1 = \frac{\text{Ч.Н.}_{ПК}}{\text{О.Ч.Н.}} \times 100\%$	О.Ч.Н. - общая численность населения.
Доля населения с телефонами, A_2	$A_2 = \frac{\text{Ч.С.Т.}}{\text{О.Ч.Н.}} \times 100\%$	Ч.С.Т. - число стационарных телефонов.
Доля населения с мобильным телефоном, A_3	$A_3 = \frac{\text{Ч.М.Т.}}{\text{О.Ч.Н.}} \times 100\%$	Ч.М.Т. - число мобильных устройств связи;
Доля обеспеченности ПК в школах, A_4	$A_4 = \frac{\text{Ч.Ш.}_{ПК}}{\text{О.Ч.Ш.}} \times 100\%$	Ч.Ш. _{ПК} - число школ с ПК; О.Ч.Ш. - общее число школ.
Доля организаций имеющих ПК, A_5	$A_5 = \frac{\text{Ч.О.}_{ПК}}{\text{О.Ч.О.}} \times 100\%$	Ч.О. _{ПК} - число организаций с ПК; О.Ч.О. - общее количество организаций.
Субиндекс степени охвата общества информационно-коммуникационными технологиями, $SCCIT$	$SCCIT = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m A_m$	A_m – частный показатель субиндекса СОО, m – количество показателей субиндекса СОО, $m=5$;

Окончание таблицы 1

1	2	3
Доля организаций, использующих антивирусные программы, V_1	$V_1 = \frac{\text{Ч.О.}_{\text{антивир}}}{\text{Ч.О.}_{\text{ПК}}} \times 100\%$	Ч.О. _{антивир} - количество организаций, использующих лицензированные антивирусные программы;
Доля организаций, использующих средство электронной цифровой подписи, V_2	$V_2 = \frac{\text{Ч.О.}_{\text{ц.п.}}}{\text{Ч.О.}_{\text{ПК}}} \times 100\%$	Ч.О. _{цп} - количество организаций, использующих цифровую подпись;
Доля преступлений в сфере высоких технологий (кибер) среди всех выявленных, V_3	$V_3 = \frac{\text{О.Ч.П.}_{\text{к}}}{\text{О.Ч.П.}} \times 100\%$	О.Ч.П. _к - количество кибер преступлений; О.Ч.П. - общее количество преступлений.
Субиндекс информационной безопасности, SIB	$SIB = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^k V_k$	V_k - частный показатель субиндекса ИБ, k - количество показателей субиндекса ИБ, $k=3$;
Индекс развития ИКИ, $ICIDI$	$ICIDI = \frac{1}{3} \times (SND + SCCIT + SIB)$	

Список используемой литературы

1 Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016 – 2020 годы: утв. постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь 23.03.2016 № 235 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

1 Стратегия развития информатизации Республике Беларусь на период до 2016-2022 годы: утв. на заседании Президиума Совета Мин-ов от 03.11.2015 № 26 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

2 Факты и цифры, касающиеся ИКТ, 2016 год / ITU [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.itu.int> (дата обращения: 05.01.2017).

А. В. ПАНКОВ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОТКРЫТОСТИ И ЗНАЧИМОСТИ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

Функционирование интеграционных объединений на постсоветском пространстве с момента создания Таможенного союза Беларуси, Казахстана, России вызывает большое количество обсуждений, тематикой которых является оценка экономической эффективности такой интеграции. В данной работе представлена оценка динамики взаимной торговли Беларуси, Казахстана и России в рамках евразийской интеграции через показатели открытости экономики и значимости взаимной торговли.

Показатель открытости экономики есть отношение объема взаимной торговли (торговля с членами интеграционного объединения) товарами к ВВП – формула (1):

$$TO = \frac{X^{int} + M^{int}}{GDP}, \quad (1)$$

где X^{int} – экспорт в страны интеграционного объединения;

M^{int} – импорт из стран интеграционного объединения;

GDP – ВВП страны.

Показатель значимости взаимной торговли товарами определяет долю оборота взаимной торговли в общем обороте торговли – формула (2):

$$TI = \frac{X^{int} + M^{int}}{X^{all} + M^{all}}, \quad (2)$$

где X^{all} – экспорт из страны всего;

M^{all} – импорт в страну всего.

До создания ТС в 2010 году наблюдалось устойчивое снижение взаимной открытости (по товарам) для всех трех государств-членов Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) (рисунок 1) [1]. После кризисного падения в 2009 году имело место прекращение данной тенденции, а для Республики Беларусь – устойчивый рост взаимной открытости, что во многом связано с созданием ТС и ЕЭП. Прямая причина снижения – опережающие темпы роста ВВП относительно роста взаимной торговли (рисунок 1).

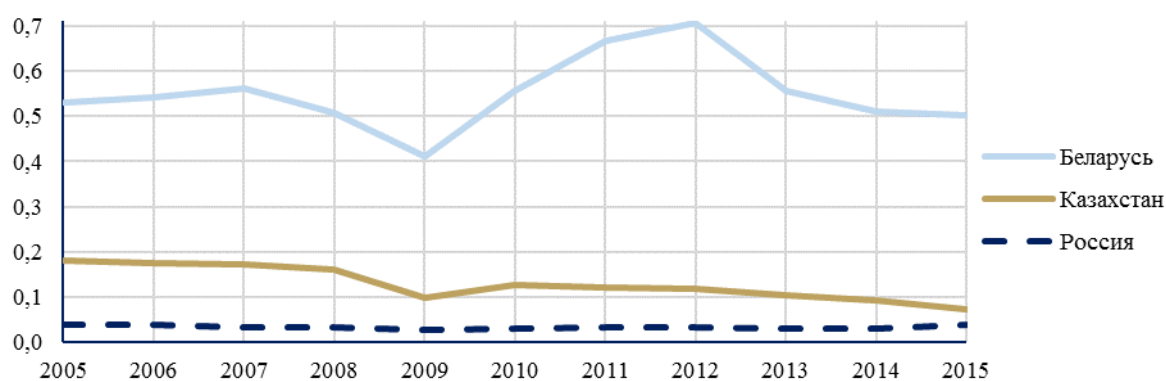


Рисунок 1 – Показатель взаимной открытости экономик стран-участниц ЕЭП

Весьма значительное расхождение в значениях показателя для трех стран можно объяснить особенностью ТС, ЕЭП и ЕАЭС, которое заключается в абсолютном превосходстве России над всеми остальными странами-членами этих интеграционных объединений. В 2015 году размеры ВВП Беларуси, Казахстана и России составили 54,9 млрд. долл. США, 203,1 млрд. долл. США и 1 108 млрд. долл. США соответственно [2].

На основе анализа показателя значимости взаимной торговли в период 2005–2009 годов наблюдается снижение по всем трем странам (рисунок 2).

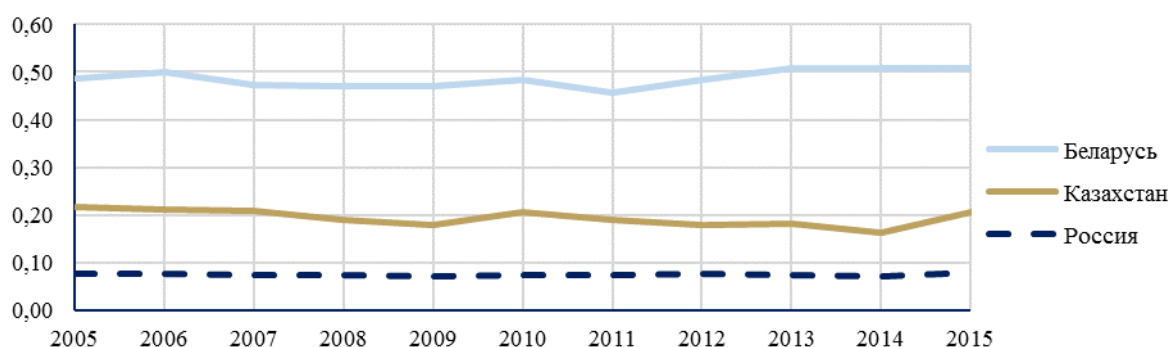


Рисунок 2 – Показатель значимости взаимной торговли товарами стран-участниц ЕАЭС

С момента создания ТС наблюдается положительная динамика у Республики Беларусь, что свидетельствует о значительной степени её ориентации на евразийский рынок [3]. По итогам 2015 года показатели по Беларуси и России демонстрируют стабильную динамику. Для нашей страны картина сложилась следующим образом: падение оборота торговли в рамках ЕАЭС (по причине сокращения экспортных поставок продовольственных товаров, машин, оборудования, транспортных средств, продукции химической промышленности) оказалось значительнее падения ВВП, что привело к снижению показателя открытости экономики Беларуси, однако торговля с третьими странами снизилась значительнее торговли в рамках ЕАЭС, что отразилось на росте значимости взаимной торговли.

Следует добавить, что страновая диверсификация торговли по мере экономического роста является общемировой тенденцией, и в рамках данного процесса объемы взаимной торговли в большей мере определяются фундаментальными макроэкономическими переменными, а не интеграцией или постсоветскими связями. В части выявления количественных эффектов евразийской интеграции на взаимную торговлю это означает, что при её отсутствии значимость взаимной торговли была бы еще меньше.

Список используемой литературы

1 Взаимная торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2015 год: Статистический бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. – М.: Изд-во ООО «Сам Полиграфист», 2016. – 240 с.

2 Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 25.01.2017).

3 Липин, А.С. Оценка интеграционных процессов в едином экономическом пространстве на примере торговли товарами / А.С. Липин, О.В. Полякова // Практика интеграции [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://docviewer.yandex.by> (дата обращения: 25.01.2017).

О. А. ПУЙТО

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

Науч. рук. **В. В. Сорвинова,**

канд. экон. наук

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день в мировой экономике происходит формирование новой парадигмы социально-экономических отношений, в которой знания и инновации становятся ключевыми факторами определения места и роли страны или компании в международном разделении труда. Так, по данным Института статистики ЮНЕСКО на 2015 год, в среднем, промышленно развитые страны вкладывают в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (далее – НИОКР) 1,5-2 % от ВВП, в то время как в развивающихся странах данный показатель не превышает 1%.

– Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) — тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала). В настоящее время в число стран с инновационной экономикой и развитым венчурным бизнесом – важнейшей составляющей инновационной экономики – входят США, Германия, Япония, Австралия, Канада, Швеция, Финляндия, Сингапур, Израиль и другие страны.

Переход на инновационный путь развития является сегодня перспективным путем развития экономики, обеспечения должной конкурентоспособности отдельных предприятий и выпускаемой продукции. Инновационная политика является важнейшей составляющей государственного регулирования экономики, так как темпы экономического роста, безопасность и благосостояние страны, технологическая независимость все значительнее в современном мире определяются уровнем развития науки и технологий. Не подвергается сомнению тот факт, что переход на инновационный путь развития возможен только на основе широкомасштабного освоения самых перспективных достижений науки и техники. Однако требуются большие усилия, чтобы инновационный механизм стал основополагающим в деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

Финансовое обеспечение инновационного развития на макро- и микроуровнях в векторе интенсивного развития учитывает приоритетность такого источника как лизинг. Лизинг представляет собой важный элемент инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, меры по стимулированию и поддержке лизинговой активности включаются в инвестиционную политику многих развитых государств.

Предприятию-изготовителю лизинг позволит обеспечить сбыт совершенно новой, еще неизвестной на рынке потребителя техники (оборудования), которая является инновационной для конкретного потребителя. Так выделяют новый термин «инновационный лизинг», который обеспечивает продвижение инновационного продукта на рынок. Таким образом, инновационный лизинг можно определить как способ инвестирования, обеспечивающий инновационную деятельность или продвижение инновационного продукта на рынок.

Для инноватора лизинг означает сохранение контроля над процессом эксплуатации, полное владение информацией, возможность расширения рынка сбыта за счет пользователей, не имеющих финансовых возможностей или не рискующих купить нововведение. Его применение как способа инвестирования в инновационную деятельность приобретает особое значение по причине ограниченности бюджетных средств, недостатка собственных источников для финансирования инновационной деятельности, достаточно высоких процентных ставок за кредит, инфляционных процессов и т.д. Целесообразность применения инновационных лизинговых операций обуславливается на сегодняшний день их высокой экономической эффективностью, имеющей свои показатели оценки и измерения. Одним из общепризнанных показателей является соизмерение экономического эффекта с вызвавшими его капитальными вложениями.

Лизинг как источник финансирования инновационной деятельности способствует устранению ряда факторов, препятствующих росту инновационной активности: недостатка финансовой поддержки со стороны государства, длительных сроков окупаемости, неразвитости рынка технологий, неопределенности сроков инновационного проекта.

Государство регулирует лизинговую инновационную деятельность несколькими способами — это гражданско-правовой (закона, правовыми актами), экономическим (налогообложениями, страхованиями и т.д.), административным (контроль государства).

Рассматривая лизинг не как фактор обеспечения инновационной деятельности, а как самостоятельный его элемент, необходимо отметить, что он сам во многом зависит от основных компонентов инновационной деятельности - инвестиций и времени. Более того, лизинговая деятельность в новом ее качестве во многом определяется инновационной лизинговой инфраструктурой, представляющей собой сферу приложения лизинга и включающей в себя рынок новшеств (новаций), рынок капитала (инвестиций) и рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций). Таким образом, инновационная

сфера лизинга представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, а также товаропроизводителей и развитой инвестиционно-лизинговой инфраструктуры.

В заключении следует отметить, что применение схем лизинга в развитии инновационной деятельности экономики имеет большое значение, поскольку лизинг является действительно эффективным инструментом в стимулировании финансово-экономических отношений и позволяет решить недостатки инновационной деятельности экономики.

О. А. ПУЙТО

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

Науч. рук. **О. В. Пугачева,**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА

Международный лизинг – одна из форм долгосрочного кредита, характеризующаяся длительным, устойчивым и заинтересованным характером связей между лизингодателем и лизингополучателем, связанным с привлечением хозяйствующими субъектами различных стран дополнительных источников финансирования (инвестирования) в производственную сферу, при котором участники сделки находятся в разных странах (лизинговая компания, арендатор, поставщик).

Лизинг в отличие от купли-продажи оборудования дает возможность пользоваться оборудованием, то есть получить его в экономическую собственность без его приобретения в юридическую собственность.

Все факторы, влияющие на проведение лизинговых сделок, с точки зрения подверженности влиянию со стороны их участников можно разделить на следующие основные группы: регулируемые и нерегулируемые факторы.

К нерегулируемым факторам относятся те факторы, влияние которых не может быть устранено или компенсировано в полной мере при взаимодействии сторон сделки.

Внешние экономические и социально-политические факторы представляют собой совокупное влияние внешней среды (глобальных и региональных экономических, социальных и политических процессов). Их влияние косвенным образом иллюстрирует динамика макроэкономических и иных показателей, среди которых:

- уровень инфляции;
- объем ВВП;
- объем ВВП на душу населения;
- индексы промышленного производства;
- объем инвестиций в основной капитал;
- показатели, характеризующие уровни занятости и доходов населения страны и региона;
- чистый приток капитала.
- отложенный спрос.

Для определения влияния факторов на объем лизинга может быть построена эконометрическая модель по данным, представленным в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Статические данные анализа объемов лизинговых рынков в 2014 г. по странам

Страна	Объем лизингового рынка в 2014 г., млн. долл. США	Инфляция в 2014 г. %	ВВП по ППС в 2014г., млрд. долл. США	Объем ПИИ в 2014, млрд. долл. США	Список стран по ВВП (ППС) на душу населения тыс. долл. США
Великобритания	83950,82	1,5	2988,5	48,3	40474
Германия	68779,00	0,8	3868,2	51,3	46347
Франция	41459,00	0,6	2829,3	6,5	40704
Италия	24878,00	0,2	2141,9	13,1	35141
Россия	18803,21	7,8	1860,9	70,6	26688
Польша	14121,52	0	544,9	-4,5	25286
Литва	1293,82	0,2	48,3	0,72	27406
Латвия	731,84	0,7	31,2	0,88	23559
Украина	418,96	12,7	131,8	4,5	8733
Беларусь	1324,31	18,1	173,2	2,2	18294

Для ее построения в пакете «Анализ данных» Microsoft Office Excel были выбраны такие факторы как уровень инфляции; объем ВВП; объем инвестиций в основной капитал и объем ВВП на душу населения.

Для определения влияния выбранных факторов на объем лизинга многофакторный анализ проводится следующим образом. Сначала осуществляется корреляционный анализ, по итогам которого, после исключения незначимых факторов и устранения мультиколлинеарности, остаются три фактора: инфляция, ВВП по ППС, объем ПИИ. Далее проводится регрессионный анализ, после которого с помощью t-критерия Стьюдента определяется, что фактор ВВП является существенным, а факторы инфляция и объем ПИИ несущественными.

Затем проводится уже парный регрессионный анализ на основе уравнения $y = a + bx$, в результате чего получается следующее уравнение парной линейной регрессии: $y = 17,926x + 722,53$, позволяющее сделать следующие выводы.

Из уравнения парной регрессии следует, что при увеличении ВВП (x) на 1 млрд. долл., объем лизинга (y) увеличивается в среднем на 17,926 млн. долл. США.

Значение коэффициента корреляции $r = 0,89$, т. е. связь между объемом лизинга и ВВП заметная. Значение коэффициент детерминации $R^2 = 0,796$. Это означает, что изменение зависимой переменной y на 79,6 % объясняется изменчивостью включенной в модель переменной x – ВВП по ППС.

Проверка значимости фактора с помощью t-статистики: $t = 5,58$; $t_{кр} = 2,306$. Так как $t = 5,58 > t_{кр} = 2,306$ параметр уравнения регрессии значим. Проверка значимости коэффициента детерминации R^2 с помощью F-статистики: $F = 31,2$; $F_{кр} = 0,0042$. Так как $F = 31,2 > F_{кр} = 0,0042$, то коэффициент детерминации значим.

Диапазон изменения параметра уравнения регрессии: $10,5 < b < 25,3$. Т.е. с надежностью 0,95 при увеличении ВВП (x) на 1 млрд. долл. США, объем лизинга (y) будет изменяться на величину, заключенную в интервале от 10,5 до 25,3.

Таким образом, расчеты, представленные в эконометрической модели, позволяют утверждать, что увеличению объемов лизинга в экономике способствует увеличение показателей объемов ВВП, причем связь между увеличением ВВП и возрастанием объемов лизинга значительная.

Список используемой литературы

1 Шиманович, С.В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2015 г. / С. В. Шиманович. – Мн.: Междунар. ун-т «МИТСО», 2016. – 80 с.

В. И. РОЖКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы разработана в целях обеспечения развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого и среднего предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста.

Республика Беларусь в данном аспекте не является исключением, и вопросы экономического роста и источников его обеспечения как никогда актуальны сегодня. Развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства в нашей стране является одним из национальных приоритетов экономики.

Целью Государственной программы является развитие малого и среднего предпринимательства как одного из факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения и экономического роста.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач:

- улучшение деловой среды;
- содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- формирование позитивного отношения к предпринимательской инициативе граждан.

Реализация мероприятий Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы способствует созданию благоприятных условий ведения бизнеса для субъектов хозяйствования всех форм собственности и дальнейшему развитию добросовестной конкуренции между ними, поощрению предпринимательской инициативы, созданию крупных интегрированных производственных структур (холдингов, кластеров), способных обеспечить стабильность и устойчивое развитие национальной экономики, высокую конкурентоспособность на внешних рынках. Также в течение 2016-2020 годов будут созданы дополнительные стимулы для роста деловой активности и предпринимательской деятельности в производственной и инновационной сферах.

Финансирование мероприятий Государственной программы будет осуществляться за счет средств республиканского и местных бюджетов, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь», Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей [1].

На 1 января 2015 г. численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц, составила 1477,3 тыс. человек (Рисунок 1) [2].

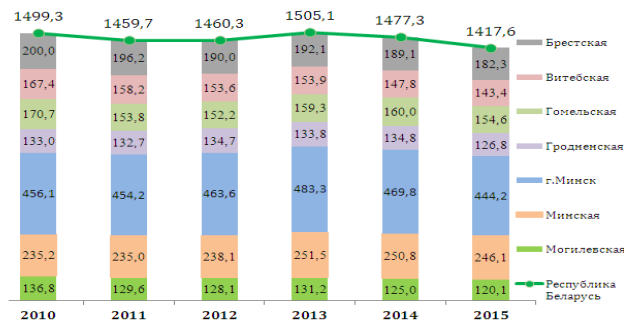


Рисунок 1 – Занятость в сфере малого и среднего предпринимательства в 2010-2015 гг.

По итогам 2015 года численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц) составила 1 417,6 тыс. человек и уменьшилась по сравнению с 2010 годом на 81,7 тыс. человек или на 5,4 %.

В 2015 году среднее число работников на микропредприятии составило 3,4 человека, на малом предприятии – 35,8 человек, на среднем предприятии – 155,9 человек (в 2010 году среднее число работников составило 4,6 человек, 38,5 человек, 168 человек соответственно)[2].

Доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства в экспорте страны по итогам 2014 года составила 41,5 % (2010 год – 42,9 %), импорта – 35 % (2010 год – 37,4 %).

Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг по итогам 2014 года составил 37,1 % (2010 год – 37,2 %). Среди регионов наибольший удельный вес выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме выручки отмечен в г. Минске – 49,3 % и Минской области – 41,1 %, наименьший – в Гомельской области – 17,9 %.

Удельный вес налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общих поступлениях в бюджет в 2014 году составил 27,9 %. Наибольший удельный вес налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в общих поступлениях региона отмечен по итогам 2014 года по Минской области – 34,3 %, г. Минску – 32,1 % и Брестской области – 29,5 %, наименьший – по Витебской области – 15,5 %.

В республике действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, которая состоит из 88 центров поддержки предпринимательства и 19 инкубаторов малого предпринимательства. Субъекты данной инфраструктуры в большинстве расположены в областных центрах и крупных городах[1].

Таким образом, можно подвести итог, что малый бизнес в Беларуси – уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей Беларуси в целом.

Список используемой литературы

1 Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы: утв. постанов. Совета Мин-ов Респуб. Беларусь 23 февр. 2016 г. № 149 / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: – URL:<http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 04.01.2017).

2 Занятость в сфере малого и среднего предпринимательства / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://economy.gov.by> (дата обращения: 04.01.2017).

Ю. Р. РУБАН

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ФОРМИРОВАНИЕ БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ В ГОРОДЕ МОЗЫРЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

По данным управления по труду, занятости и социальной защиты населения Мозырского райисполкома в городе Мозыре количество объектов с безбарьерной средой достигло 35 % к концу 2015 года [1, с. 8]. По данным мониторинга Мозырской МООО «РАИК» таких объектов только 5 % от общего числа [2].

Почему такая большая разница? Государственный орган учитывал лишь элементы безбарьерной среды. Общественная организация же действовала по-другому: при определении каждого доступного или недоступного объекта критерием отбора в класс доступности являлось соответствие белорусским государственным строительным стандартам нормам и правилам. Объект оценивался комплексно, а не по наличию отдельно взятых доступных элементов. Сотрудники общественной организации делали замеры каждого препятствия на пути следования человека в помещении (в том числе на подступах к нему) и делали заключение в целом, опираясь на соответствие техническим нормам и доступности.

Вот данные мониторинга: было обследовано 642 объекта социальной инфраструктуры, 5 % из которой было признано как доступные для всех категорий граждан, а 95 % как доступную только для здоровых людей и недоступную для людей с инвалидностью.

Все объекты были поделены на 11 категорий: торговля; услуги и сервис; образование; организации; медицина; финансы и связь; культура; гостиницы; спорт; отдых и туризм; кафе и рестораны; транспорт [2]. Самый большой процент доступных объектов оказался среди организаций связи и финансов – 18 %. Самый малый процент по доступности у организаций культуры и гостиниц. В данных секторах нет ни одного доступного объекта – 0 %. Образование доступно на 3 %, здравоохранение на 5 %. Остальные категории выглядят так: торговля – 6 %, услуги и сервис – 1 %, организации – 6 %, спорт – 5 %, кафе – 5 %, транспорт – 14% [2].

Для начала позитивных изменений в этой сфере необходимо в комплексе изменить подходы и методы контроля безбарьерной среды, с обязательным появлением чётких критериев доступности/недоступности объектов, наличием обученных, независимых и компетентных людей, осуществляющих мониторинг. Необходимо изменение координатора государственных программ по безбарьерной среде и поручить её реализацию специалистам министерства архитектуры и строительства, а не министерства труда и социальной защиты.

Еще одной актуальной проблемой в городе Мозыре является то, что практически отсутствуют учреждения, которые могут принимать тяжелобольных детей и оказывать образовательные и другие услуги. Таким образом, дети с тяжелыми нарушениями здоровья вынуждены находиться дома. Это, несомненно, отражается на физиологическом, психологическом, социальном состоянии, как больных детей, так и их родителей (лиц, их заменяющих), что ухудшает их качество жизни. Это значительно снижает уровень жизни ребенка: он отделен от коллектива, не получает психолого-педагогическую помощь, уровень всех познавательных процессов несомненно снижается, а все старания родителей не имеют площадку для реализации.

Решением существующей проблемы станет создание сенсорной комнаты, где будут проходить интерактивные занятия с тяжелобольными детьми.

Сенсорная комната – это мощный инструмент для сенсорного развития, развития познавательной сферы, высших психических функций ребенка: памяти, мышления,

внимания, речи. В сенсорной комнате благодаря использованию световых эффектов, запахов, звуков, специальных материалов, стимулирующих тактильные ощущения создана успокаивающая, но в то же время стимулирующая (развивающая) обстановка. Она помогает снять нервное напряжение и стресс, формируя при этом ощущения покоя и безопасности, необходимые для нормального развития любого ребенка.

Основными функциями такой комнаты станут: развитие творческих способностей и талантов тяжелобольных детей; обеспечение интеллектуального и личностного развития ребенка; забота об эмоциональном благополучии каждого ребенка; психологическая и консультативная помощь родителям, воспитывающим детей с инвалидностью.

Процесс в группах будет включать в себя гибкий режим пребывания и разнообразные педагогические технологии, обеспечивающие индивидуальное, личностноориентированное развитие ребенка, будут реализованы разнообразные виды детской деятельности, которая организуется психологом и социальным работником посредством групповых, индивидуальных занятий. Предполагается организация работы волонтеров, что значительно улучшит климат в группах, будет способствовать социализации детей и их родителей, а для волонтеров позволит развивать личностные, профессиональные качества и активную гражданскую позицию помощи нуждающимся.

Примеры успешно реализованного аналогичного проекта отмечены в Российской Федерации, в городе Гродно. На данный момент идет процесс по организации и сбору средств для открытия такой комнаты в городе Гомеле.

Таким образом, с помощью сенсорной комнаты будут решены проблемы семей, имеющих тяжелобольных детей, которые не могут посещать детские учреждения по состоянию здоровья, а также данный проект позволит родителям детей в адаптированных условиях участвовать в коллективном процессе обучения и развития, обмениваться опытом. Кроме того проект направлен на консультативно-методическую поддержку и содействие родителям в организации занятости их детей. Данный проект соответствует программе Президента Республики Беларусь «Дети Беларуси» на 2010-2015 гг., которая включает подпрограмму «Дети-инвалиды».

Альтернативным вариантом является реабилитация детей с помощью собак. Для этого можно создать в городе Мозыре центр доготерапии и провести обучение специалистов. Однако этот проект является наиболее затратным.

Во всем мире медики и психологи успешно используют доготерапию (терапия при помощи собакам) для лечения и социальной адаптации детей с особенностями физического и психического развития.

Результаты впечатляют. После нескольких занятий с четвероногими лекарями у ребенка повышается интерес к жизни, улучшается память, развивается речь. После таких занятий маленькие пациенты произносят свои первые слова, дети с ДЦП начинают лучше ходить и двигаться. Доготерапия может полностью заменять занятия в «сенсорных комнатах», ведь в ее основе лежит воздействие на все органы чувств ребенка. Курс доготерапии требует тщательной разработки и участия самых разных специалистов и прежде всего обученного доготерапевта. Специальный отбор и подготовку проходит и «лечебная» собака. На сегодняшний день подобный проект реализуется в городе Гродно. Финансирование на осуществление проекта осуществлялось с помощью краудфандинга.

Список используемой литературы

1 Отчет о работе территориального центра социального обслуживания населения за 2013-2015 годы: утв. нач-м Управления по труду, занятости и соц. защите Мозырского райисполкома от 01.01.2016 г. № 20. – 13 с.

2 Общественное объединение «Республиканская ассоциация инвалидов-колясочников» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://raik.by> (дата обращения: 01.02.2017).

О. М. САВЕНКО

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

Науч. рук. Н. Ю. Дмитриева,

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ МИНИМИЗАЦИИ МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Монополия – это исключительное право государства, предприятия, организации, торговца на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности. Монополия является прямой противоположностью конкурентному рынку. По своей природе монополия выступает силой, подрывающей свободную конкуренцию, стихийный рынок.

Нередко под монополией подразумевается определенная структура рынка, абсолютное преобладание на нем единоличного поставщика или продавца.

Монополии – одна из главных проблем белорусской экономики. Они тормозят развитие конкурентоспособной среды в стране, диктуют потребителям цены. Государство пытается бороться с монополистами. Специальный реестр предприятий, к которым должны применяться ограничения в ценовой политике был создан еще в 1994 году. Однако этот «черный список» не только не сокращается, но и постепенно разрастается.

Ситуация в Беларуси убеждает, что монополия отдельного предприятия связана не столько с экономической и технической мощностью, сколько с исключительностью положения производителя и продавца, поддерживаемых административной системой управления. Предприятиям нет необходимости отстаивать свое право на существование в острой борьбе с конкурирующими предприятиями. Необязательными являются и размеры последних. Для того чтобы воздействовать на потребителя, можно быть маленькой торговой точкой в сельской местности со скудным ассортиментом. В такой ситуации необязательным является и техническое первенство. По-видимому, определение монополии как ситуации, при которой продавец обладает исключительным правом на продажу какого-либо товара, является более предпочтительным.

Учитывая определенный ущерб, который наносит монополизация, и размер которого в ряде случаев превышает экономические преимущества крупного производителя, государство вынуждено принимать антимонопольные меры.

В каждой стране создаются различные органы для регулирования монополий. Их целью является поддержание конкуренции на рынке, контроль над ценами товаров, предотвращение зависимости других фирм от монополий. Для регулирования монополий создается законодательство, в котором указывается правило их функционирования на рынке. По сравнению с другими видами естественные монополии регулировать сложнее всего. Тогда возникает вопрос об экономической обоснованности их деятельности, законодательное установление цен или доходности. Также применяется контроль отношений собственности – выясняются конкретные бенефицианты и лица, принимающие решения о деятельности монополии.

Основу антимонопольного законодательства составляет Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», определяющий организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции в целях обеспечения необходимых условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков, содействия и развития добросовестной конкуренции, защиты прав и законных интересов потребителей.

Государственная антимонопольная политика направлена на ограничение монополистической деятельности и создание здоровой конкуренции. Антимонопольная политика республики способствует снижению и ликвидации административных,

экономических, правовых, информационных и организационных барьеров для входа на рынки новых хозяйствующих субъектов, достижению эффективности защиты прав собственников и равных условий конкуренции для предприятий всех форм собственности. Поскольку экономические условия у нас меняются, то основным направлением антимонопольной политики должно стать дальнейшее сужение сферы прямого государственного регулирования цен на товары (работы, услуги) организаций-монополистов на основе дифференцированного подхода к товарным рынкам и разным группам товаропроизводителей.

От ценового регулирования планируется постепенно перейти к системе антимонопольного регулирования и контроля.

Одной из важнейших составляющих конкурентной политики является обеспечение контроля за экономической концентрацией. В основу этого контроля необходимо заложить такие принципы, как единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и денежных средств, поддержка конкуренции, недопущение деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

В рамках преодоления концентрации производства количество хозяйствующих субъектов рынка должно приблизиться к уровню насыщения и не являться ограничением для развития рыночных отношений.

Антимонопольная политика в Республике Беларусь направлена на формирование конкурентных отношений в сфере производства и обращения товаров и услуг путем ограничения, пресечения и предупреждения монополистической деятельности хозяйствующих субъектов, устранение сложившейся в экономике республики мононопольной структуры рынков путем введения в действие дифференцированных подходов к регулированию деятельности естественных и искусственных монополий, учета антимонопольных требований в ходе приватизации; ликвидацию монополизма, связанного с деятельностью различного рода объединений; установление порядка создания новых субъектов хозяйствования, исключая монополизацию рынка; на снижение отрицательных последствий монополизма, сохраняющегося по технологическим и иным причинам. Данная целевая функция определена антимонопольным Законом и конкретизирована в республиканской Комплексной программе демонополизации экономики.

Следует подчеркнуть, что в условиях перехода к рынку речь должна идти не столько о борьбе с монополизмом, о разработке и принятии пакета антимонопольных законов, сколько о формировании конкурентных отношений, на защиту которых и следует направить антимонопольное регулирование.

А. С. СОРГОВИЦКАЯ

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА

Рынок труда представляет собой сложный социально-экономический механизм, включающий совокупность отношений между людьми по поводу воспроизводства трудового потенциала в условиях товарного производства и его законам.

В январе–августе 2016 г. ситуация в сфере занятости и безработицы в Республике Беларусь характеризуется:

- увеличением спроса на рабочую силу;
- снижением по сравнению с аналогичным периодом 2015 года обращений в службу занятости за содействием в трудоустройстве, регистрации безработных; численности состоящих на учете безработных.

В органы по труду, занятости и социальной защите за содействием в трудоустройстве в январе–августе 2016 г. обратилось 166,2 тыс. человек, поставлено на учет в качестве безработных 113,6 тыс. человек (94 % и 90 % соответственно к январю – августу 2015 г.) [1].

На 1 сентября 2016 г. состояло на учете 42,6 тыс. безработных, что на 7,1 % меньше, чем на 1 сентября 2015 г. (45,9 тыс. человек). При этом следует отметить, что в текущем году уже четвертый месяц наблюдается снижение показателя с 53,8 тыс. на 1 мая 2016 г. до 42,6 тыс. на 1 сентября 2016 г. [1].

В региональном разрезе обеспечено снижение численности состоящих на учете безработных: в Брестской области – с 7,6 до 6,8 тыс. человек (на 9,7 %); в Витебской области – с 7 до 5,8 тыс. человек (на 16,6 %); в Гомельской – с 7,5 до 6,2 тыс. человек (на 16,8 %); в Гродненской – с 5,8 до 5,4 тыс. человек (на 6,8 %); в Могилевской области – с 5,3 до 4,8 тыс. человек (на 9,7 %) [2].

Рост численности состоящих на учете безработных наблюдается: в г. Минске – с 6,6 до 6,9 тыс. человек (на 4,7 %); в Минской области – с 6,1 до 6,6 тыс. человек (на 7,5 %).

Данные республиканского мониторинга, проводимого органами по труду, занятости и социальной защите, местными исполнительными и распорядительными органами, указывают на некоторое снижение остроты проблемы безработицы в нашей стране. Уровень зарегистрированной безработицы на 1 сентября 2016 г. составил 1 % к численности экономически активного населения, не изменившись по сравнению с 1 сентября 2015 г. и 1 августа 2016 г. Данный показатель не выходит за пределы прогнозного значения: на конец 2016 г. – 2,0 % [2].

На 1 августа 2016 г. из 128 регионов республики уровень безработицы составил: 1% и ниже – в 66 регионах (на 1 августа 2015 г. – в 67 регионах); 1,1–1,5 % – в 57 регионах (на 1 августа 2015 г. – в 51 регионе); свыше 1,5 % – в 5 регионах (на 1 августа 2015 г. – в 10 регионах). Уровень безработицы по областям снизился: в Брестской области – с 1,2 до 1,1 %; в Витебской – с 1,3 до 1,1 %; в Гомельской – с 1,2 до 1,0 %; в Гродненской – с 1,2 до 1,1 %; в Могилевской – с 1,1 до 1,0 %. В Минской области уровень безработицы не изменился по сравнению с 1 сентября 2015 г. и составил 0,9 %, в г. Минске – увеличился с 0,6 до 0,7 % [2].

Коэффициент напряженности на рынке труда республики снизился с 1,7 на 1 сентября 2015 г. до 1,1 безработных на одну вакансию на 1 сентября 2016 г.

В региональном разрезе наблюдается снижение коэффициента напряженности: в Брестской области – с 2,8 до 2,0 безработных на вакансию; в Витебской – с 2,8 до 2,3 безработных на вакансию; в Гомельской – с 2,0 до 0,8 безработных на вакансию; в Гродненской – с 1,3 до 1,0 безработных на вакансию; в Минской – с 1,9 до 1,3 безработных на вакансию; в Могилевской области – с 1,5 до 1,0 безработных на вакансию; в г. Минске – с 0,9 до 0,8 безработных на вакансию [2].

Государственная программа о социальной защите и содействии занятости населения на 2016 - 2020 годы в Республики Беларусь была разработана (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.01.2016 №73) в соответствии со Ст. 12 Закона Республики Беларусь «О занятости населения Республики Беларусь» [3].

В подпрограмме «Содействие занятости населения» Государственной программы определены основные приоритеты, а также направления деятельности республиканских органов государственного управления, облисполкомов и Минского горисполкома, объединений нанимателей и профсоюзов, общественных объединений инвалидов по реализации государственной политики в области обеспечения занятости населения в 2016 – 2020 годах [4]. Повышение эффективности использования трудового потенциала в рамках Государственной программы предусматривается по двум основным

направлениям - обеспечение эффективной занятости, реализация мер активной политики занятости [3].

Обеспечение эффективной занятости предполагается путем стимулирования структурной перестройки экономики и ускорения процесса перераспределения, высвобожденных работников в перспективные сектора экономики, ликвидации разрыва между профессиональным образованием и требованиями рынка труда.

Реализация мер активной политики занятости направлена на поддержку граждан в реализации права на труд и получение социальной поддержки в случае потери работы.

Реализация Государственной программы по указанным направлениям предусматривается путем решения следующих задач: обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда; содействие повышению качества трудовых ресурсов и росту конкурентоспособности рабочей силы; стимулирование экономической активности населения, вовлечение в трудовую деятельность экономически неактивного населения (инвалиды, женщины, имеющие малолетних детей, лица пенсионного возраста и другие), совершенствование институциональных, организационных и финансовых механизмов содействия занятости населения. [4]

Реализация Государственной программы будет способствовать повышению эффективности использования трудового потенциала, создаст условия для формирования экономически целесообразной занятости населения, будет содействовать эффективному распределению трудовых ресурсов, обеспечению социальной защиты от безработицы, а также сохранению уровня безработицы в пределах социально допустимого значения.

Список используемой литературы

1 Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://mintrud.gov.by> (дата обращения: 15.12.2016).

2 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.12.2016).

3 Об утверждении государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016 - 2020 годы: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 30.01.2016 № 73 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://mrik.gov.by> (дата обращения: 15.12.2016).

К. Р. СПИРИНА

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

СУЩНОСТЬ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В последние годы на региональном уровне хозяйствования широкое распространение получила такая форма экономического взаимодействия как кластеризация. Кластеры (enterprise clusters) как сетевые формы специализации, позволяющие существенно повысить уровень конкурентоспособности страны (региона) находятся в центре внимания аналитиков с момента введения данного термина в экономическую литературу М. Портером (Michael E. Porter) [1, с. 51].

Предпосылками к формированию экономических кластеров являются: мировой опыт эффективного функционирования подобных образований; необходимость интеграционного объединения участников региональной экономики, испытывающих дефицит различных ресурсов; высокая концентрация в регионе независимых, инновационно-активных, конкурентоспособных предприятий и организаций, демонстрирующих

кластерную инициативу и стремящихся использовать в своей деятельности конкурентные преимущества многоотраслевой интеграции, создании высокоразвитых каналов бизнес коммуникаций и совершенствовании общей инфраструктуры.

Дальнейшее формирование и развитие кластерных объединений требует совершенствования методологического и организационного обеспечения. Особое значение в создавшихся условиях имеет разработка и обоснование подходов к постановке целей и задач формирования и развития научно-производственных кластеров, определению параметров эффективного функционирования подобных образований и выявлению предприятий и организаций, способных обеспечить структурную трансформацию специфических особенностей экономики региона в ее конкурентные преимущества.

Белорусское законодательство трактует кластер как совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости [2]. Кластер состоит из предприятий, специализированных в определенном секторе производства и локализованных географически с целью производства и реализации связанных или взаимодополняющих товаров совместными усилиями.

Для расчетов территориальной концентрации субъектов хозяйствования на территории региона используют коэффициент локализации (формула 1):

$$K_{ЛО} = \frac{B_p}{B_{op}} : \frac{B_c}{B_{oc}}, \quad (1)$$

где B_p, B_c – объем продукции (стоимость основных производственных средств или численность работников) предприятий данной отрасли соответственно в экономическом районе и по стране в целом;

B_{op}, B_{oc} – общий годовой объем продукции (стоимость основных производственных средств или численность работников) всех предприятий (объединений), выпускающих этот же вид изделий соответственно в данном экономическом районе или по стране в целом.

При значении коэффициента локализации 1,5 и более усматриваются достаточные предпосылки для формирования кластера на территории региона (административно-территориальной единицы).

В настоящее время законодательство Республики Беларусь позволяет обеспечить формирование кластеров в двух организационных формах:

1 Заключение между участниками кластера договора простого товарищества (договора о совместной деятельности), в рамках которого будет осуществляться скоординированная деятельность в интересах всех участников кластера по ряду направлений (проведение маркетинговых исследований, организация и проведение совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и инновационных проектов, реализация информационно-образовательных и рекламных мероприятий, организация строительства и эксплуатации объектов коллективного пользования и другое).

2 Создание участниками кластера помимо совета кластера отдельного юридического лица либо возложение функций на действующее, которое будет являться организацией кластерного развития. Организация кластерного развития может создаваться в форме хозяйственного общества.

Важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны – как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику – все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ.

Инновационно-промышленный кластер – кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоёмкой) продукции.

В настоящее время в Республике Беларусь существует успешный опыт реализации кластерной модели развития в IT-индустрии (на базе научно-технологической ассоциации «Инфопарк» и Парка высоких технологий) [3,4]. В последние несколько лет IT- сектор Беларуси получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных направлений экономики страны.

Формирование и развитие инновационно – промышленных кластеров в Республике Беларусь рассматривается как составная часть государственной социально-экономической политики, представляющая собой комплекс осуществляемых государством организационных, экономических и правовых мер, направленных на формирование и развитие кластеров в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Список используемой литературы

1 Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993 – 896 с.

2 Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 16.01.2014 г. № 27 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

3 Научно – технологическая ассоциация «Ифопарк» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://infopark.by> (дата обращения: 04.01.2017).

4 О парке высоких технологий: Декрет Презид. Респуб. Беларусь № 12 от 22 сент. 2005 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 20.01.2017).

К. В. ТУКАН

(г. Симферополь, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского)

Науч. рук. **Т. Н. Скоробогатова,**

д-р экон. наук, проф.

К ВОПРОСУ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Актуальность темы заключается в том, что обеспечение экономического роста на протяжении долгого времени является одной из приоритетных задач большинства стран мира. Главная идея состоит в увеличении производства большего количества и лучшего качества товаров и услуг и повышения уровня жизни населения.

Результатом успешной деятельности предприятий всех отраслей национальной экономики является экономический рост, зависящий в назначенной мере

от инновационной деятельности предприятий. По словам Й. Шумпетера, «...задача предпринимателей – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле через использование новых технологий для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности...» [1]. Иначе говоря, И. Шумпетер считал, что новизна и новаторство – это составные части предпринимательства.

Необходимо дифференцировать определения «инновационная деятельность» и «предпринимательская инновационная деятельность».

Инновационная деятельность — это процесс, который направлен на реализацию результатов законченных разработок и научных исследований либо иных научно-технических достижений в новом или усовершенствованном продукте, продаваемом на рынке, в новом или усовершенствованном технологическом процессе, который используется в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные исследования [1].

Предпринимательская инновационная деятельность является понятием более широким, включает научно-техническую организационную, финансовую и коммерческую деятельность и представляется важнейшей составляющей продвижения новшеств к потребителям. Это деятельность, направленная на реализацию существующих научно-технических достижений, имеющая цель получения новых товаров (услуг) или товаров (услуг) с новыми качествами.

Важно отметить, что любая предпринимательская инновационная деятельность основывается на поиске новых идей и их оценке, поиске необходимых ресурсов, создании и управлении предприятием, получении денежного дохода и личном удовлетворении достигнутым результатом.

Но следует помнить, что не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет получить предпринимательский доход в результате создания, использования или распространения инновационного продукта. Субъектами инновационного предпринимательства признаются предприятия и организации, осуществляющие инновационную деятельность [2].

На практике применяется несколько видов инновационной предпринимательской деятельности:

- инструментальная организация и подготовка производства (приобретение производственного инструмента и оборудования, изменения в них, а также трансформирование в методах, процедурах и стандартах контроля и производства качества, изготовленного нового продукта или применения нового технологического процесса);

- маркетинг новых продуктов, производственное проектирование (виды деятельности, которые связаны с представлением нового продукта на рынок, подготовка чертежей и планов, предусмотренных для определения производственных процедур, технических спецификаций, эксплуатационных характеристик, т.е. предварительное исследование рынка, адаптация продукта к различным рынкам, рекламная кампания) [3].

Инновационный предпринимательский процесс определяет подготовку, осуществление и распространение инноваций и состоит из взаимосвязанных фаз, создающих единое комплексное целое. В результате после этого процесса возникает реализованное и материализованное новшество. Процесс управления инновациями представляет собой управление всеми аспектами предпринимательской инновационной деятельности, осуществляющееся через разработку предпринимательской инновационной политики организации.

При использовании инноваций предприятие уменьшает издержки, наращивает объемы производства, становится приоритетным на рынке сбыта, увеличивает массу

прибыли, способствует увеличению эффективности предпринимательства и развитию национальной экономики. Соответственно поддержка инновационного предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной экономической и научно-технической политики во всех странах с развитой рыночной экономикой. Слабость правовой базы в области инновационного предпринимательства и недостаточный уровень государственной поддержки инновационных предприятий являются причинами снижения эффективности инноваций. Для любого вида инновационной деятельности требуется государственная поддержка и финансирование.

В ряде стран дальнего зарубежья разработаны пути и формы, благодаря которым осуществляется поддержка инновационного предпринимательства. Особую значимость несёт опыт таких стран, как США, Япония, Великобритания, Канада, Франция, Израиль. При всех обстоятельствах практика решения научно-технических проблем в этих странах имеет общую основу, которая заключается в активном участии государства в проведении инновационной политики.

В целом реализация инновационной деятельности представляет большую ценность для развития экономики каждой страны, а именно от того какая форма инновационной деятельности является главенствующей, зависит будущее экономического развития национальных экономик стран мира.

Список используемой литературы

1 Мастеров, А.Г. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособие / А.Г. Мастеров. – Волгоград, 2012. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://books.google.com.ua> (дата обращения: 26.01.2017).

2 Пелих, А. С. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / А.С. Пелих [и др.]. – М.: Издательский центр «МарТ», 2003. – URL: <http://bibliotekar.ru> (дата обращения: 21.01.2017).

3 Бирюкова, И.Ю. Предпринимательская инновационная деятельность: понятие, особенности, виды / И.Ю. Бирюкова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.science-education.ru> (дата обращения: 21.01.2017).

П. В. УШАК

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

Науч. рук. **Н. В. Герасимчик**,

канд. экон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РАТОН»)

Проблема повышения конкурентоспособности предприятия является актуальной для любого предприятия, особенно на современном этапе. В современной экономике, для того, чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто модернизировать производство и управление, но и четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. В статье обобщены и сформулированы основные предложения, которые должны быть реализованы на уровне предприятия в целях повышения его конкурентоспособности.

Основой рыночной экономики является конкуренция. Конкуренция – это главная движущая сила развития хозяйствующих субъектов рынка и экономики в целом. Основным субъектом рыночных отношений является предприятие, и для успешного функционирования оно должно обладать способностью выдерживать конкурентную борьбу.

Конкурентоспособность предприятия – это способность бороться за рынок, сохранять и увеличивать свою долю на нем, способность опережать других, используя новейшие технологии и ноу-хау, умение максимально эффективно использовать ресурсы, добиваясь того, чтобы выпускаемая продукция или предоставляемые услуги были более конкурентоспособными, чем товары и услуги конкурентов, и полнее удовлетворяли потребности потребителей [1].

По повышению качества выпускаемой продукции на ОАО «Ратон» проводят различные мероприятия:

- снижение издержек на производство и обращение, материалоёмкости и экономия ресурсов;
- снижение расходов сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии на единицу продукции;
- снижение расхода заработной платы на единицу продукции;
- сокращение административно-управленческих расходов;
- уменьшение размера амортизационных отчислений;
- совершенствование организации производства.

Целью деятельности ОАО «Ратон» в области качества является удовлетворение потребностей заказчиков, акционеров и персонала.

Для достижения поставленной цели на предприятии:

- внедрена, сертифицирована и постоянно совершенствуется система менеджмента качества, соответствующая СТБ ISO 9001–2009;
- установлена ответственность персонала объединения за качество продукции, работ, услуг;
- действует трехступенчатая система контроля качества продукции, работ, услуг.

Одной из составляющих конкурентоспособности является качество продукции. На ОАО «Ратон» огромное внимание уделяется качеству производимой продукции.

Доля сертифицированной продукции в общем объеме производства в 2015 году составила 75,0 %. В настоящий момент утверждена и воплощается в жизнь «Концепция научно-технического развития электротехнической продукции ОАО «Ратон» в 2016 году.

Одним из главных факторов формирования конкурентоспособности является максимальное использование конкурентных преимуществ. В теории существуют два основных типа конкурентных преимуществ товаропроизводителя [2].

Первый тип конкурентоспособности основывается на удовлетворении особых потребностей покупателя, его запросов за премиальную цену.

Суть второго, по которому идет ОАО «Ратон», – более низкие издержки на производство за счет концентрации и лучшей технологии производства, а значит, возможности продавать по ценам более низким, чем конкуренты.

ОАО «Ратон» предприятие ориентированное на производство продукции производственно-технического назначения (электротехническое оборудование), освоенного по программе импортозамещения и составляющего более 80 % объема производства.

На предприятии постоянно ведется работа по совершенствованию выпускаемой продукции. Обеспечивая максимально полное удовлетворение требований заказчиков, снижается, по сравнению с аналогами других предприятий, материалоёмкость и себестоимость при высоком уровне надёжности, высоких технических характеристиках и минимально возможных сроках разработки и производства.

Исследуемое предприятие выбрало путь «Ценового лидерства». На ОАО «Ратон» проводится постоянно действующая политика снижения затрат на производство продукции. Для определения подходов к стратегии предприятия, выявления приоритетов проблем и ресурсов для достижения основной цели используем SWOT-анализ.

Таблица 1 – « SWOT – анализ ОАО « Ратон»»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> – Высокое качество производимой продукции; – индивидуальный подход к каждому заказчику; – высококвалифицированный персонал; – уровень цен ниже среднего в отрасли 	<ul style="list-style-type: none"> – Затрудненность проникновения продукции предприятия на рынок СНГ и стран ближнего зарубежья вследствие появившихся таможенных барьеров и несовершенного законодательства в странах СНГ; – отток с предприятия квалифицированных рабочих и ИТР
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> – Налаживание системы сервисного обслуживания на поставляемое потребителем оборудование; – создание развитой сети дилеров, охватывающей промышленно развитые регионы; – перестройка организационно-экономической структуры управления сбытом и производством продукции, приведение ее в соответствие с разработанной рыночной концепцией 	<ul style="list-style-type: none"> – Неустойчивый уровень платежеспособности потребителей экспортной продукции; – освоение новых платежеспособных сегментов белорусского рынка; – низкая платежеспособность покупателей в Республике Беларусь; – сильная конкуренция со стороны предприятий стран СНГ

Список используемой литературы

- 1 Воронкова, О.А. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.А. Воронкова, Е. В. Пузакова. – М.: Экономист, 2006. – С. 38-40
- 2 Давыденко, Е.Л. Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь / Е.Л. Давыденко, В.С. Матюшевский – Мн.: Армита–Маркетинг, Менеджмент, 1998. – С. 79-82.

В. А. ФЕДОРЕНКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие региона на основе инноваций является важнейшим фактором его конкурентоспособности. Для обеспечения высоких темпов и устойчивости инновационного роста региона необходимо наличие развитой региональной инновационной системы, в рамках которой происходит управление инновационными процессами.

Реализацию государственной экономической и инновационной политики в регионах Республики Беларусь осуществляют областные исполнительные комитеты, в составе которых созданы управления инновационного развития, а на местном уровне – рай(гор)исполнительные комитеты (отделы инновационного развития).

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 4 января 2010 года № 108-3 «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» Гомельский областной исполнительный комитет является исполнительным и распорядительным органом на территории Гомельской области с правами юридического лица [1, с. 23].

В Гомельской области вопросами реализации инновационной политики занимается отдел научно-инновационной деятельности и инвестиций комитета экономики Гомельского областного исполнительного комитета. В 1998 году при облисполкоме был создан Научно-технический Совет (далее – НТС), организационно-методическое обеспечение которого осуществляет отдел научно-инновационной деятельности и инвестиций. В состав НТС входят руководители научных организаций, высших учебных заведений, промышленных предприятий региона, а также представители областных органов управления.

Региональная инновационная политика формируется на основе региональной программы инновационного развития, рассчитанной на пятилетний период. Основная цель региональных научно-технических программ Гомельской области «Научно-техническое обеспечение социально-экономического развития Гомельской области» на 2011-2015 и «Инновационное развитие Гомельской области» на 2016-2020 годы – повышение конкурентоспособности промышленного и сельскохозяйственного производств с использованием ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий, разработка информационных и телекоммуникационных технологий для улучшения уровня жизни населения, увеличение доли интеллектуальной собственности в отечественных изделиях, снижение импорта и наращивание экспорта.

Финансовое обеспечение региональной научно-технической программы Гомельской области «Научно-техническое обеспечение социально-экономического развития Гомельской области» на 2011-2015 годы формировалось на долевой основе за счет средств республиканского бюджета, средств инновационного фонда облисполкома и средств организаций.

Гомельская область заинтересована в привлечении инвестиций в развитие инновационных и высокотехнологичных отраслей экономики. Сегодня в регионе уверенно обосновался и успешно работает капитал из 46 стран мира, действует более 300 предприятий с иностранными инвестициями. В 2015 году в экономику вложено около 40 трлн. руб. Приток прямых иностранных инвестиций составил 234,3 млн. долл. США, а на чистой основе без учета задолженности – 154,6 млн. долларов [2, с. 2].

Эффективной площадкой для старта инвестиционных проектов является Гомельский экономический форум – крупное международное деловое мероприятие, которое проводится ежегодно. За всю историю данного мероприятия дано начало более чем пятидесяти проектам на сумму порядка 1 млрд. долл. США. География форума – это 20-30 государств Европы, Азии, Латинской Америки и Африки

В 2015 году г. Гомель дал старт проведению в регионах бирж деловых контактов. Главная их цель – повышение эффективности коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, а также стимулирование инновационной активности организаций Гомельской области [3].

Основным направлением совершенствования системы управления инновационным развитием Гомельской области является создание структур, основанных на использовании методов государственно-частного партнерства. Эти методы повышают эффективность управления на региональном и микроуровнях, содействуют активизации инновационной деятельности в кластерах, повышению конкурентоспособности как кластеров и их субъектов, так и региона, и национальной экономики в целом.

В рамках направления по реализации государственно-частного партнерства в инновационной сфере региона осуществляется выполнение мероприятий Программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Гомельской области на 2011-2015 и 2016-2020 гг. Субъектами инновационной инфраструктуры региона для поддержки малого и среднего предпринимательства постоянно проводятся обучающие семинары по вопросам организации собственного дела среди молодежи, «круглые столы», конкурсы бизнес-проектов, встречи с руководителями успешных малых и средних предприятий Гомельской области.

ВУЗы Гомельской области в значительной мере вовлечены в международные образовательные проекты, в том числе в рамках Болонского процесса, Восточного партнерства, Евросоюза и по другим линиям. Эти проекты вовлекают студентов и магистрантов в широкие процессы обмена знаниями, прививают любовь к самостоятельной научной работе, а значит, вносят вклад в формирование будущих исследователей. В целях стимулирования творческой деятельности молодых ученых и специалистов, занимающихся научно-исследовательской деятельностью, в области проводится конкурс

на присуждение ежегодных премий Гомельского облисполкома для поддержки наиболее талантливых молодых ученых.

Таким образом, в рамках региональной научно-технической программы Гомельской области делается многое для координации усилий ученых, производителей, преподавателей средней и высшей школы, представителей власти с целью формирования подлинной экономики знаний и реализации намеченных планов образовательного, научно-технического и социально-экономического развития области. Вместе с тем, необходимо дальнейшее совершенствование системы управления инновационной деятельностью, которая будет способствовать росту благосостояния экономики региона.

Список используемой литературы

1 О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г. № 108-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 1 ноября 2012 г. – Мн.: Дикта, 2012. – 59 с.

2 Старовойтов, Р. А. Мы живем во времена экономического патриотизма / Р. А. Старовойтов // Гомельская правда. – 2016. – №33 (март). – С. 2.

3 Гомельский экономический форум: Гомельская область инвесторам / Гомельский облисполком [Электронный ресурс]. – Гомель, 2016.– URL: [http // www.gomel-region.gov.by](http://www.gomel-region.gov.by) (дата обращения: 15.12.2016).

Л. В. ХОРОБРЫХ

(г. Москва, Научно-исследовательский университет «МИЭМ – Высшая школа экономики»)
Науч. рук. **М. Ф. Гуськова**,
д-р экон. наук, проф.

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

На современном этапе развития мирового хозяйства, утвердился принципиально новый подход к вопросам экономического роста, основанный на инновациях и освоении технологий. На экономической карте мира начинают проступать контуры нового мирового порядка. Страны выстраиваются в глобальные цепочки поставок, обмениваясь технологиями и ценностями и развивая собственное производство. Резидентность базовых инноваций основных продуктов пятого технологического уклада предопределяет вектор движения в рамках кооперации цепочек.

Начиная с 1990-х глобализация прочно ассоциировалась с резким падением доли богатых стран в мировом ВВП, производстве и экспорте. Главными получателями выгод от этих процессов стали развивающиеся экономики, которые не стали создавать свою техническую и производственную базу сами, а просто присоединялись к существующим цепочкам поставок. За счет США и Германии сумели развить свои возможности Китай, Польша и Турция, за счет Японии – Китай, Корея, Индонезия и Таиланд.

Особенностью и ключевым фактором развития является продвижения вверх по цепочке, в сторону стран, создающих, прежде всего, технологии, – способность адаптировать к требованиям технологических «спонсоров» свою правовую систему и экономику. Усвоив эту закономерность, развивающиеся страны в одностороннем порядке стали снижать тарифы и охотно подписывали различные региональные соглашения о расширении инвестиционного сотрудничества. Новые правила и нормы, которые станут основой расширения цепочек поставок в ближайшие годы, будут зависеть уже не от Всемирной торговой организации, а как раз от региональных соглашений. Попытки их гармонизировать уже активно предпринимаются.

Поэтому содержание дорожных карт стимулирования скрытого потенциала инновационных систем целесообразно рассматривать в качестве возможного катализатора экономики в условиях новой фазы экономического цикла, преодоления дисбалансов кризисного развития. Насущная потребность интенсифицировать цепочку создания добавленной стоимости и диверсифицировать свои экономики, особенно актуальна и для стран, обладающих значительными природными ресурсами. Становится очевидной идея более активного государственного вмешательства по поддержке инноваций с целью реорганизации пострадавших и развития новых отраслей промышленности и для ускорения процесса восстановления, опирающегося на экспортно-ориентированные секторы. Но наиболее эффективной мерой является формирование научно обоснованной инновационной политики и соответствующей современным процессам стратегии управления интеллектуальной собственностью.

Результаты интеллектуальной деятельности, знания, опыт и особенно новейшие технологии представляют собой интеллектуальный актив любого бизнеса и являются одним из главных ресурсов его развития. Недаром интересы ведущих фирм мира лежат в области ускоренного роста нематериальных активов и знаний. По мере продвижения экономики к более наукоемкой модели развития интеллектуальная собственность становится одним из основных активов действующих предприятий, а обмен различными объектами интеллектуальной собственности (ОИС) превратился в настоящее время в самостоятельную сферу международных экономических отношений.

Но в любом случае, глобальный рынок требует последовательной и согласованной системы регулирующей международный оборот интеллектуальной собственности и технологий. Институциональная структура международного сотрудничества этой сферы определяется международным экономическим правом, содержание которого составляют конвенции и договоры, а административные функции выполняет Всемирная Организация Интеллектуальной Собственности (ВОИС), а также соглашение Всемирной Торговой Организацией (ВТО), ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности), Европейская патентная конвенция, различные директивы Европейского Союза, нормативные акты Евразийской патентной организации (ЕАПО) и модельные законы Межпарламентской Ассамблеи стран СНГ.

Процесс этот далеко не завершен. Показательно в этом отношении создание международных координационных механизмов и переоценка роли бизнеса в инновационном сотрудничестве стран АТЭС. В подготовленном для лидеров экономик АТЭС докладе за 2012 год Деловой консультационный совет АТЭС поддержал идею создания в АТЭС Стратегического Партнерства в Инновационной сфере (РПИ), которое должно представлять в рамках АТЭС сообщество лиц, занятых в деятельности по созданию, распространению и коммерциализации технологий, как в высококонкурентном коммерческом секторе, так и в некоммерческом сегменте.

Рабочая Группа АТЭС по технологическим и прикладным наукам внесла заметный прогресс в разработку круга полномочий для такого партнёрства, изменив предварительно его название на Стратегическое партнёрство АТЭС (АРЕС) по вопросам науки, технологий и инноваций (PPSTI). Страны с развитой экономикой признают необходимость применения стратегического подхода прежде всего к использованию интеллектуальной собственности в инновационном процессе для того, чтобы иметь возможность конкурировать с такими ведущими странами с формирующейся рыночной экономикой, как Китай и Индия, которые применяют плановый подход к инновациям, творчеству и ИС, выделяя значительные средства на планирование и реализацию стратегий ИС.

В то же время, представляется, что в приоритетном порядке необходимо адаптировать российские бизнес-структуры к основным проблемам, которые оказывают влияние на развитие мирового рынка интеллектуальной собственности и, соответственно препятствуют коммерциализации интеллектуальной собственности, в числе которых:

- отсутствие механизма регулирования международного обмена объектами интеллектуальной собственности (существующие международные соглашения дают общие положения, но не регламентируют сам процесс передачи технологий);
- усиление национальных систем экспортного контроля;
- сложность процедур по урегулированию межнациональных конфликтов в сфере интеллектуальной собственности;
- наличие права преждепользования;
- увеличение объёмов параллельного импорта;
- рост «интеллектуального пиратства». Данная проблема является одной из самых серьёзных и сложных проблем рынка интеллектуальной собственности. Так оборот незаконного тиражирования компьютерных программ, аудио, видео продукции на международном рынке сопоставим с размерами их легальных продаж.

Анализ мер, принимаемых ведущими государствами мира по устранению вышеперечисленных проблем, показал, что в целях обеспечения национальных интересов на мировом рынке интеллектуальной собственности ведущие страны:

- формируют и активно проводят собственную внешнеэкономическую политику в сфере интеллектуальной собственности;
- усиливают государственный контроль над экспортно-импортными операциями с интеллектуальной собственностью;
- на национальном уровне используют различные принципы борьбы с пиратством – от торгово-экономических до воздействия на нарушителей через систему международных соглашений и конвенций;
- объединяют свои усилия и вырабатывают общие принципы борьбы.

В этом контексте, диктуется необходимость адаптации и институциональных изменений и на Российском национальном рынке интеллектуальной собственности.

Однако не замечать институциональные проблемы, препятствующие инновационной активности в международном обмене нематериальными активами нельзя. Одним из важнейших компонентов правовой базы, необходимой для формирования и эффективного функционирования национальной инновационной системы, является законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности и вовлечения прав на результаты научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. Ключевой проблемой на сегодняшний день является не до конца отлаженный механизм перехода прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД) к наиболее эффективному собственнику, готовому и способному эти права коммерциализировать.

ЧЭНЬ ЧУН

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук, доц.

УСЛОВИЕ ДИНАМИЧНОГО ПОДЪЁМА ЭКОНОМИКИ КИТАЯ – НАЛИЧИЕ ХОРОШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ-НОВАТОРОВ

Подготовка специалистов высокого уровня и в необходимом количестве для работы в сфере новых и высоких технологий является обязательным условием динамичного подъёма любого государства, избравшего информатизацию в качестве главного фактора инновационного развития. На решение задач обновления нацелена политика китайского правительства, которая ориентирована на изменение форм экономического роста путём внедрения инноваций, на то, чтобы этот стратегический курс имел политическое

и законодательное обеспечение. Подтверждением достижений КНР в этой сфере стал рост публикаций китайских учёных. По данным Пекинского института по исследованию научно-технической информации, Китай вышел на 5-е место в мире по числу опубликованных в 2012 году научных статей, уступая только США, Японии, Англии и Германии. По сообщению главы Государственного управления интеллектуальной собственности Тянь Липу, как сообщило в марте 2012 года агентство Синьхуа, по числу заявок на получение международных патентов Китай в 2012 году переместился с 7-го на 6-е место, опередив Великобританию [1]. Местные экономисты и социологи отмечают в этой связи, что в XXI веке «научные знания стали производственным фактором» или «новым капиталом», и теперь «ведущее положение в обществе занимают обладатели этого капитала». В «Программе – 2010» руководством КНР провозглашен лозунг «Наука и образование приведут к расцвету государства», а в 1986 году была законодательно закреплена приоритетная роль образования в модернизации страны. В настоящее время свыше 95 % граждан КНР охвачены обязательным 9-летним образованием.

В то же время серьёзной проблемой остается недостаток специалистов, обладающих навыками новаторов. Поэтому большое значение придается поиску перспективных научно-технических кадров. Для реализации этой программы создаётся целостная система по выявлению, привлечению и подготовке талантливых учёных и специалистов.

Как отмечают многие иностранные специалисты, программам китайских университетов в области информационно-коммуникационных технологий пока не хватает практической составляющей, учитывающей современные тенденции развития этих отраслей. Большинство филиалов иностранных компаний, работающих на китайском рынке, испытывают трудности из-за неспособности своих китайских сотрудников творчески подходить к решению возникающих перед ними проблем. Поэтому руководители иностранных фирм разрабатывают собственные программы по отбору выпускников китайских вузов. Филиалы таких компаний, как IBM, Siemens, Sony, Intel, Microsoft, проводят конкурсы и семинары, отбирая и обучая лучших, и пополняют свой штат молодыми сотрудниками. Например, если средний возраст ИТР филиала Siemens в 2002 году составлял 38 лет, то к 2010 году – на 9 лет моложе. Из 3 тыс. сотрудников филиала IBM около трети – выпускники китайских вузов [2, с. 259].

Одной из стратегических мер, принятых руководством КНР для развития индустрии высоких технологий, является привлечение на работу специалистов, прошедших обучение за рубежом, так как страна не имеет пока в необходимом количестве вузов высокого уровня. Компенсируется этот недостаток массовым обучением студенческой молодежи за рубежом и командированием талантливых учёных и перспективных менеджеров для стажировок за границу. Студенты из КНР обучаются в 108-ми странах, а Китай является мировым лидером по числу студентов, выезжающих за границу для получения образования. Наибольшей популярностью пользуются США, Япония, Австралия, Канада, западноевропейские страны и Российская Федерация. В последние годы число вернувшихся после обучения граждан КНР впервые превысило 20 тыс. чел.

Меры руководства КНР, направленные на сохранение и умножение потенциала информационной культуры и использования этого потенциала для решения задач инновационного обновления страны, весьма эффективны. Например, масштабный характер принял процесс создания на территории КНР большого числа наукоёмких производств. Так, в марте 2004 году на одном из островов в прибрежной провинции Гуандун (Южный Китай), на территории в 18 тыс. кв. м было завершено строительство «биологического острова», получившего статус международной базы исследований и освоения новых технологий области биомедицины и фармацевтики. Этот проект не только вызвал интерес в научных кругах и правительственных ведомствах США, Канады и Великобритании, но и привлек внимание обучающихся за границей и работающих в зарубежных лабораториях китайских граждан.

Высшая школа КНР целенаправленно развивается. Так, в британском рейтинге за «THES» (Times Higher Education Supplement) пекинскому университету отведено семнадцатое место, что выше вузов Сянган: гонконгский университет поставлен на 39 место, а гонконгский технологический университет – на 42 место. Использование негосударственных (как корпоративных, так и индивидуальных) каналов финансирования высшего образования, возрождение практики частных учебных заведений, создание системы непрерывного образования (в том числе, за счет внедрения цифровых технологий), отказ от традиции обязательного распределения выпускников вузов придают демократичный характер высшей школы Китая, но делают её ещё более гибкой. Следует особо подчеркнуть, что профессиональное обучение в КНР бесплатное, и им охвачено (на конец 2012 года) более 15 млн. учащихся. Более миллиона специалистов работают в научно-исследовательских институтах и вузовских лабораториях. Таким образом, в Китае на практике реализуется идея дополнения формулы инновационной модернизации «4 И» (институты, инвестиции, инфраструктура, инновации) пятым «И» – интеллектом.

Китай умело использует преимущества планово-регулируемой модели управления инновациями, последовательно улучшая «кредитное обслуживание предприятий высоких технологий и условия для аккумуляции их средств, поддерживая индустриализацию с помощью информатики». Таким образом стимулируется трансфер в Китай передовых технологий, например, из Европы.

Список используемой литературы

1 Экономика Китая: матер. информац. агентства Синьхуа [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.xinhua.cn> (дата обращения: 15.12.2016).

2 Руденский, О. В. Инновационная цивилизация XXI века: конвергенция и синергия NBIC-технологий. Тенденции и прогнозы 2015–2030 гг. / О. В. Руденский, О. П. Рыбак // Информационно-аналитический бюллетень (Москва). – 2010. – № 3. – С. 9–24.

В. А. ЧЕШКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Предпринимательство – одна из важнейших составляющих современной экономики. Малое и среднее предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях [1, с. 4].

Малое и среднее предпринимательство являются основой современной модели экономики Республики Беларусь, в значительной степени обеспечивает её основные конкурентные преимущества. Это один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество внутреннего валового продукта. Малый и средний бизнес способствует формированию конкурентной среды, росту производства потребительских товаров, расширению сферы услуг.

Республика Беларусь взяла курс на вхождение в тридцатку стран с наиболее благоприятным бизнес-климатом. Белорусский малый и средний бизнес сегодня – это почти 1,5 миллиона человек, то есть треть экономически активного населения республики.

Характерными чертами малого и среднего предпринимательства являются экономичность, способность наиболее оперативно, гибко и полно удовлетворять потребительский спрос.

К числу основных проблем, препятствующих развитию предпринимательской инициативы, относятся: административные барьеры, недоступность кредитно-финансовых, материально-технических и земельных ресурсов, высокие ставки налогов.

На территории Гомельской области зарегистрировано более 39 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе: индивидуальных предпринимателей – свыше 28 тысяч, малых и средних организаций – более 10 тысяч. За последние 4 года их количество увеличилось на 1 827 единицы [2, с. 57].

В республике по состоянию на 2 ноября 2015 года действуют 87 центров поддержки предпринимательства (ЦПП). ЦПП осуществляют свою деятельность по следующим направлениям: оказание информационных, консалтинговых услуг (предоставление справочной, правовой информации, консультирование по вопросам создания и осуществления предпринимательской деятельности) субъектам малого предпринимательства, безработным, студентам; подготовка бизнес-планов; маркетинговые исследования; содействие в получении кредитов, подготовке кадров для субъектов малого предпринимательства. За 6 месяцев 2015 года услугами центров воспользовались 34 471 человек. Государственная финансовая поддержка оказывается путем предоставления: финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе; имущества на условиях лизинга (финансовой аренды); гарантий по льготным кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь [3, с. 5]. Государственная финансовая поддержка оказывается субъектам малого предпринимательства на реализацию инвестиционных проектов, в целях приобретения оборудования, специальных устройств и приспособлений, закупки комплектующих изделий, сырья и материалов для собственного производства.

Вместе с тем, существует ряд вопросов, решение которых будет способствовать росту малого и среднего предпринимательства, увеличению их вклада в развитие государства. Стимулировать малое и среднее предпринимательство можно посредством льготного режима налогообложения, доступности кредитных ресурсов, предоставление возможности предприятиям самостоятельно регулировать цены на свою продукцию. Упрощение процедуры регистрации малых предприятий, развитие институциональной инфраструктуры поддержки развития малого и среднего предпринимательства, повышение уровня предпринимательской и управленческой квалификации; оказание юридических, информационно-маркетинговых услуг; координация сотрудничества малых предприятий путем организации различных ярмарок–выставок относятся к числу основных направлений, реализация которых будет способствовать активизации деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, их роли в социально-экономической развитии Республики Беларусь.

Таким образом, в ближайшие годы перспективы развития и конкурентоспособность белорусского малого и среднего бизнеса будут все более зависеть от государства, его способности создавать благоприятные условия не только для осуществления предпринимательской деятельности, но и для интенсивного роста субъектов малого и среднего бизнеса.

Список используемой литературы

- 1 Грибов, В.Д. Менеджмент в малом бизнесе/ В. Д. Грибов. – М.: ИНФРА, 2002. – С. 4.
- 2 Беларусь в цифрах: стат. справ. // Национальный статистический комитет Республики. – Минск. 2015.– 57 с.
- 3 Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. //Национальный статистический комитет республики Беларусь. – Минск, 2014. – С. 5.

В. А. ЧИЖ

(г. Новополоцк, Полоцкий государственный университет)

Науч. рук. **А. Р. Лавриненко,**

канд. экон. наук, доц.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Воздействие современных процессов обуславливает необходимость быстрой реакции регионов на изменяющиеся внешние условия и способность реагировать на структурную перестройку экономики и научно-технический прогресс. Беларусь обладает значительным инновационным потенциалом, достаточным для опережающего экономического роста. Высокий уровень образования населения обуславливает наличие квалифицированных трудовых ресурсов. Многие ученые считают, что инвестиционная стадия должна предшествовать инновационной. Другие полагают, что в настоящее время для экономики Беларуси сложились подходящие условия для параллельного развития инвестиционной и инновационной стадий. В этих условиях возрастает необходимость повышения качества управления конкурентоспособностью регионов, которое зависит от эффективности использования всех видов ресурсов регионов в инновационном процессе.

Однако следует заметить, что инновационная политика в значительной мере зависит от деятельности власти и политических субъектов, которые определяют основные направления этой политики, формируют систему оценки качества и эффективности, проводимых мероприятий, оказывают влияние на избирательное и взвешенное применение опыта других стран с учетом особенностей белорусской политической культуры.

В связи с этим существует проблема формирования современных подходов для анализа и прогнозирования инновационного развития регионов и разработки специального инструментария для оценки инновационного развития регионов Республики Беларусь.

В ходе исследования было выделено четыре этапа построения инновационного развития регионов Республики Беларусь:

1 Исследование подходящих для данного индекса показателей на базе зарубежного опыта оценки воздействия инноваций на экономические переменные и факторов, влияющих на интенсивность инноваций.

2 Анализ возможностей использования выявленных показателей при построении индексов инновационного развития регионов Республики Беларусь.

3 Сбор данных по отобранным показателям и их нормализация.

4 Определение типа развития регионов, необходимого для правильного выбора стратегических направлений развития регионов.

Задача построения индекса и анализа инновационной активности регионов заключается в выработке на этой основе критериев для сравнения регионов Республики Беларусь по уровню инновационного развития.

Первый этап построения индекса. Опираясь на методику зарубежных исследований, а также учитывая накопленный опыт отечественных авторов построим систему оценки инновационного развития регионов Республики Беларусь, отражающую объективную картину инновационного развития территорий страны, из трех блоков:

- потенциал в создании инноваций;
- потенциал в коммерциализации инноваций;
- результативность инновационной политики региональных властей.

Второй этап построения индекса. В Беларуси сформирована достаточно развитая система сбора статистических данных об инновационной деятельности. Важным

мотивом для ее создания была необходимость мониторинга достижений целевых программ инновационного развития. Вместе с тем, в Беларуси не применяются гармонизированные с международной практикой методологии по сходным направлениям статистики научно-исследовательской и инновационной деятельности, что делает невозможным прямые сравнения статистических показателей со странами Европейского Союза, накопившими обширный опыт измерения результатов инновационной деятельности. Поэтому при выборе набора показателей за основу были взяты индикаторы инновационного развития регионов Европейского Союза, которые затем подверглись корректировке с учетом наличия статистических данных по регионам Республики Беларусь.

Первый блок факторов – «Потенциал региона в создании инноваций» – отражает наличие в регионе основных ресурсов для создания инноваций (количественные параметры) и результативность их использования (качественные параметры). В процессе создания инновационной продукции определяющее значение имеют человеческие ресурсы, которые являются основным источником генерации новых идей и разработок. Поэтому акцент в данном блоке сделан на параметрах, характеризующих количество и качество человеческого капитала в регионе.

Второй блок факторов – «Потенциал в коммерциализации инноваций» – определяет потенциал региона в коммерциализации инноваций и отражает финансовые и институциональные возможности региона в производстве конкурентоспособной и востребованной на рынке инновационной продукции. Соответствующий блок факторов должен отражать деятельность инновационных организаций – а именно, их затраты на проведение исследований и разработок, приобретение передового оборудования, а также использование в производственном процессе результатов интеллектуальной деятельности, поскольку эти факторы оказывают влияние на качество производимой инновационной продукции.

Третий блок факторов – «Результативность инновационной политики». Результативность инновационной политики региональных органов власти можно косвенно оценить через базовые характеристики экономической среды: структуру отраслей региональной экономики, институциональную среду, динамику развития малого предпринимательства, в том числе и инновационного.

Третий этап построения индекса. Нормализация показателей инновационного развития, сгруппированных в три блока факторов, происходит следующим образом. Берется совокупность данных какого-либо показателя по всем регионам (в Республике Беларусь их всего 7), затем по тому или иному показателю все регионы ранжируются, приобретая ранг от 1 до 7. После этого вычисляется показатель (N_w), соответствующий числу регионов, чьи показатели хуже, чем у данного региона, и это число сопоставляется с общим числом регионов в рассматриваемой группе (N_c) по формуле (1):

$$N_{\text{норм}} = 10 \times \frac{N_w}{N_c}, \quad (1)$$

Таким образом, предложенная система факторов позволяет вычислить нормализованный показатель для каждой области, определить направленность влияния факторов на развитие инновационного бизнеса, оценить текущее состояние инновационной системы каждой области, провести сравнительный анализ инновационных систем различных регионов. Преимущество применения данной системы определяется тем, что на основании ее результатов можно выявить проблемные места, которые препятствуют развитию региональной инновационной системы.

Ю. В. ШАРШАКОВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН

Проблемы развития регионов, определение путей их развития требуют разработки перспективных моделей изменения отдельных территорий, обладающих хорошими предпосылками для образования центров роста. Перспективным направлением активизации развития экономики регионов является создание рекреационных зон как формы хозяйствования в рамках определенной территории.

Одним из инструментов привлечения инвестиций и повышения эффективности взаимодействия бизнеса и власти в современной экономике выступает создание особых рекреационных зон. Они призваны решать многие важные задачи, связанные не только с привлечением иностранного капитала, но и реализацией региональной политики, обеспечением занятости населения и стимулированием экспорта товаров и услуг.

Логика создания рекреационных зон обусловлена стремлением к интеграции с мировой экономикой и необходимостью развития отдельных видов деятельности, имеющих большое значение для национального хозяйства. Одним из видов особых экономических зон являются туристско-рекреационные особые экономические зоны (ТР ОЭЗ), которые создаются для развития объектов инфраструктуры туризма и отдыха, развития и оказания услуг в сфере туризма. Туристско-рекреационная зона (ТРЗ) – территория, на которой ведется туристско-рекреационная деятельность – создание, реконструкция, развитие объектов инфраструктуры туризма и отдыха, развитие и оказание услуг в сфере туризма.

Механизмов особого экономического регулирования в мировой практике достаточно много, и существуют они давно, но при этом такое явление, как туристско-рекреационные зоны, распространено незначительно, а для Беларуси и вовсе уникально. Поэтому оно носит инновационный характер. Создание условий для притока инвестиций со стороны частного бизнеса в наиболее привлекательные для туризма территории, по сути, означает признание государством важности туристического комплекса в стимулировании экономического роста. ТР ОЭЗ можно рассматривать как важный элемент «институтов развития».

В Гомельской области развитие туристско-рекреационных зон рассматриваются как часть инновационной программы развития экономики. Они определяются как некие региональные точки экономического роста. Стимулирование экономического роста может осуществляться за счет появления новых центров инновационного роста, опирающихся на концентрацию человеческого и технологического потенциала. Одним из таких центров должна стать туристская деятельность в виде создания современных конкурентоспособных рекреационных зон.

До катастрофы на Чернобыльской АЭС Гомельская область в рекреационном отношении являлась одним из самых привлекательных регионов не только Беларуси, но и всего бывшего Советского Союза. На территории области получили развитие 42 рекреационные зоны. В настоящее время ситуация резко изменилась, значительное число рекреационных территорий попало под радиационное загрязнение. Проектом предусматривается ликвидировать 12 зон отдыха. Курорты республиканского значения «Ельск» и «Рогачёв» предлагаются к преобразованию, соответственно, в пригородную зону кратковременного отдыха населения г. Ельска и в зону отдыха местного значения «Рогачёв», с корректировкой их границ. Для большинства зон отдыха в проекте выполнена корректировка границ в целях исключения загрязненных территорий и включения

условно чистых. Таким образом, к 2030 году на территории Гомельской области будет функционировать 30 рекреационных зон общей площадью около 174 тысяч гектаров, из них в 6 зонах отдыха должен проводиться постоянный радиологический контроль.

На территории Гомельской области получают развитие 4 культурно-туристические зоны: Гомельско-Ветковская (Гомельский, Ветковский, Добрушский районы), Полеско-Туровская (Мозырский, Калинковичский, Житковичский, Наровлянский, Петриковский районы), Жлобинская (Жлобинский, Светлогорский, Рогачевский районы) и Чечерская (Чечерский район). Опорную сеть центров и подцентров туризма области составят города Гомель, Жлобин, Мозырь, Чечерск и Ветка, Добруш, Калинковичи, Житковичи, Светлогорск, Рогачев, Петриков, Наровля, а также исторические населенные пункты Туров, Ельск, Корма, Паричи, Хойники, Юровичи, Хальч, Стрешин, Грабовка, Демьянки, Красный Берег, Милоград и другие. В них туризм должен стать одним из ведущих направлений экономического развития.

Процесс формирования и осуществления действенных стратегий развития рекреационных зон и региональной экономикой в целом, детерминируемый макроэкономическими реалиями, в значительной степени сопряжен с адекватной ролью и значением рекреационной составляющей экономики региона, инвестиционной активностью её субъектов, с формированием экономических условий, механизмов и технологий инвестиционного обеспечения эффективного развития этого сектора региональной экономики в сопряжении с обеспечением экологически устойчивого развития территорий.

Ограниченное включение в набор инвестиционных приоритетов экономики мезоуровня рекреационной сферы даже в регионах, где данная отрасль является существенным стабилизационным и значимым количественным параметром экономики, недостаточный учёт значимости рекреационного сектора для экономики региона территориальными органами государственной власти, с одной стороны, снижает результирующие воздействия выработанных стратегий на развитие экономики региона, с другой – не позволяет сформировать условия, способствующие функционированию институтов, увеличивающих объем инвестиционных ресурсов, направляемых в рекреационную деятельность и повышающих качество использования рекреационного потенциала.

В определении направлений формирования действенной инвестиционной политики в сфере рекреации особое значение имеет учёт рекреационного сектора в региональном развитии. В сфере рекреации в число важнейших приоритетов формирования ее траектории развития, входит адекватное инвестиционное обеспечение субъектов рекреационного бизнеса, формирование инфраструктуры и механизмов инвестиционного обеспечения их развития, предполагающего использование всего возможного спектра источников инвестиций, что актуализирует учёт ресурсной детерминанты формирования потенциала рекреационной сферы, включая условия инвестирования и формирования инвестиционных ресурсов.

Основой региональной инвестиционной стратегии, по нашему мнению, должно быть не простое наращивание капиталовложений по привычным схемам, а профессиональное и результативное инвестирование в расчете на стратегическую перспективу с учётом не столько количественных, сколько структурных и качественных аспектов.

При этом сбалансированность структуры рекреационной деятельности, может быть определена такими факторами, как жизненный цикл инвестиционных проектов в различных сферах рекреационной деятельности региона; готовность к риску; ориентация рекреационной деятельности по отдельным социально-экономическим компонентам или комплексным составляющим; структура потребителей (частные лица, компании, государственные органы).

Ю. А. ШЕПШУК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. Н. Лопачук,**

канд. эк. наук, доц.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С ростом численности населения и развитием производства количество потребляемой воды постоянно растёт. Потребление воды по физическим характеристикам несопоставимо ни с одним другим природным ресурсом или техногенным продуктом. В связи с этим возникает задача анализа эффективности использования данного ресурса.

Обобщающим показателем эффективности использования водных ресурсов, который позволяет сопоставить объём затраченной воды с результатами хозяйственной деятельности, является водоёмкость ВВП. Водоёмкость показывает, сколько водных ресурсов нужно затратить для получения единицы ВВП (ВНП). Динамика этого показателя служит индикатором эффективности потребления водных ресурсов. Аналогичные показатели можно рассчитывать также по межотраслевым комплексам, отдельным отраслям и предприятиям [1, с. 121–122].

В таблице 1 представлены данные о годовом потреблении свежей воды, годовом объёме оборотного водоснабжения, стоимости годового валового внутреннего продукта и потерях воды с 2010-2015 гг. [2, с.105,107,112] и [3].

Таблицы 1 – Данные о годовом потреблении свежей воды, годовом объёме оборотного водоснабжения, стоимости годового валового внутреннего продукта и потерях воды с 2010-2015 гг.

Год	Годовое потребление свежей воды, млн. м ³	Годовой объём оборотного водоснабжения, млн. м ³	Стоимость годового валового внутреннего продукта, млрд. руб.	Потери воды, млн. м ³
2010	1548	6385	164476,1	102
2011	1592	5973	297157,7	84
2012	1593	5616	530355,5	84
2013	1514	5690	649110,7	83
2014	1510	5804	778455,5	82
2015	1396	5414	869701,7	78

Статистика водоёмкости ВВП представлена на рисунке 1.

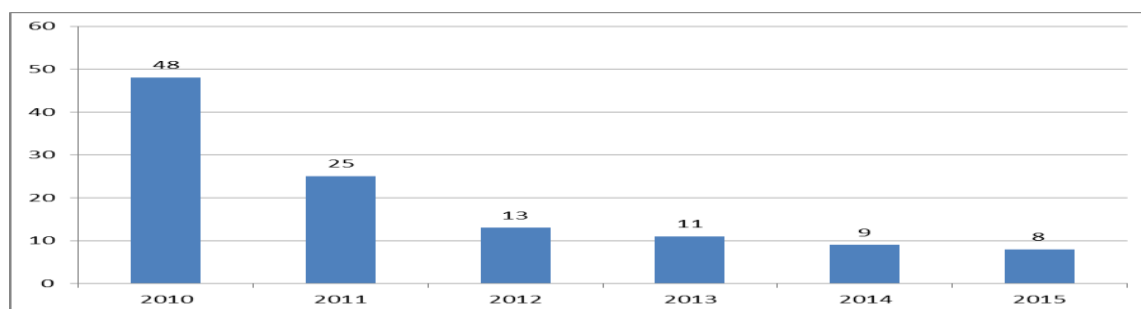


Рисунок 1 – Водоёмкость ВВП (м³/млрд. ВВП) в 2010–2015гг.

Анализ динамики показателя водоёмкости показывает, что в целом за последнее 5 лет в Республике Беларусь наблюдается четкая тенденция снижения данного показателя. Для производства единицы ВВП в 2010 г. необходимо затратить 48 м³/млрд. ВВП,

в 2011 г. – 25 м³/млрд. ВВП, в 2012 г. – 13 м³/млрд. ВВП, в 2013 г. – 11 м³/млрд. ВВП, в 2014 г. – 9 м³/млрд. ВВП, в 2015 г. – 8 м³/млрд. ВВП.

Благодаря строительству, реконструкции и модернизации очистных сооружений удалось снизить уровень антропогенной нагрузки на водные объекты. В рамках государственной программы «Чистая вода» за последние пять лет с привлечением местных и республиканских фондов охраны природы в эксплуатацию 49 сооружений очистки сточных вод [4].

Таким образом, по такой технологии на основе доступных данных можно рассчитать показатели водоемкости для любой территории. Это позволяет выявить закономерности использования водных ресурсов и определить является ли водопользование эффективным с эколого-экономической точки зрения.

Список используемой литературы

- 1 Шимова, О.С. Основы экологии и экономика природопользования: учеб. / О.С. Шимова, Н.К. Соколовский – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2010. – 454 с.
- 2 Охрана и использование водных ресурсов / Экологический бюллетень за 2015 год [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.minpriroda.gov.by> (дата обращения: 13.01.2017).
- 3 Валовой Внутренний продукт / Финансовый портал [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения 13.01.2017).
- 4 Охрана и использование водных ресурсов / Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.minpriroda.gov.by> (дата обращения: 13.01.2017).

Б. Т. ШИРИЕВ

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

Науч. рук. **В. В. Сорвирова,**

канд. экон. наук

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В результате разгосударствления и приватизации в национальной экономике государственная собственность не ликвидируется полностью, уменьшается лишь ее доля в национальной экономике, что позволяет включить в экономические отношения негосударственные предприятия и создать экономическую систему, основанную на многообразии форм собственности.

В государствах с административно-командной экономикой разгосударствление и приватизация осуществляются в условиях монополии государственной собственности. Отсутствие частного капитала сдерживает формирование спроса на приватизируемые предприятия, население отрицательно относится к развитию частной собственности и приватизации.

В странах с административно-командной экономикой в период перехода к рынку разгосударствление и приватизация проводятся для достижения двуединой цели: создания благоприятных условий для становления и эффективности функционирования рыночной экономики и повышения эффективности хозяйствования приватизированных предприятий [1]. Основными задачами приватизации являются:

- 1 Обеспечить конкурентную среду и активную конкуренцию, что возможно при многообразии форм собственности и большом количестве экономически обособленных хозяйствующих субъектов. В условиях монополии государственной собственности подлинная конкуренция между двумя предприятиями, принадлежащими одному

собственнику, невозможна. Государство всегда может перераспределить доходы хорошо работающего предприятия в пользу малорентабельного или убыточного.

2 Создать основы для экономической свободы граждан. Это достигается, прежде всего, предоставлением им права собственности, возможности открыть частное предприятие, выступить учредителем акционерного общества или приобрести акции на рынке ценных бумаг. Имея в собственности предприятия, доли или паи в их имуществе, акции, граждане становятся богаче, что предопределяет их независимость.

3 Разграничить функции государственного регулирования и непосредственного руководства производственно-хозяйственной деятельностью. Хозяйствующие субъекты, основанные на негосударственной форме собственности, самостоятельно принимают управленческие решения, что повышает их своевременность, обоснованность и качество, следовательно, и эффективность хозяйствования.

4 Сократить государственные расходы на поддержку низкорентабельных и убыточных предприятий, что позволит использовать высвободившиеся средства на решение общенациональных социальных вопросов и проблем.

В условиях командно-административной экономики все предприятия находились в государственной собственности и управлялись из единого центра, что требовало разветвленного командно-административного аппарата. В этих условиях декларировавшаяся в уставах предприятия хозяйственная самостоятельность носила исключительно формальный характер, что подавляло их инициативу и стремление к инновациям. В итоге экономическая система оказалась неспособной адаптироваться к динамичным условиям внешней среды, что обусловило объективные причины необходимости реформирования (санации) национальной экономики. Кроме того, функционирование командно-контрольного бюрократического аппарата связано с огромными (бюрократическими) издержками, значительно снижающими экономическую эффективность экономической системы. В связи с этим в конце столетия перед страной возникла острая проблема необходимости разгосударствления экономики и приватизации государственной собственности. Под разгосударствлением понимается процесс децентрализации экономики, связанный с предоставлением реальной самостоятельности субъектам хозяйствования путем делегирования полномочий сверху вниз. Необходимо отметить, что разгосударствление может походить и без изменения форм собственности. Приватизация – это смена государственной собственности на частную (приватную). Приватизация должна быть рассмотрена как наиболее радикальный путь разгосударствления экономики [2, 3]. В процессе приватизации осуществляется передача государственного имущества в руки отдельных лиц, в их индивидуальное или коллективное владение. Основной целью проведения приватизации, осуществленной в то или иное время более чем в 80-ти странах мира, является привнесение духа конкуренции в деятельность предприятий, повышение их инициативы и инновационной активности и, как следствие, рост эффективности их функционирования. Общеизвестно, что организация хозяйственной жизни в соответствии с рыночными законами, равноправной конкуренцией и коммерциализацией производства на основе права частной собственности более эффективна, чем на основе административных директив и ограничений. Основные цели приватизации: развитие конкурентной среды и предпринимательской деятельности; демократизация национальной экономики, усиление экономической мотивации в деятельности людей и предприятий; сокращение вмешательства государства в экономические процессы и предоставление хозяйственной самостоятельности субъектам экономической деятельности; повышение эффективности функционирования отдельных предприятий, национальной экономики в целом и на этой основе рост уровня благосостояния людей.

В Республике Беларусь разработана Государственная программа приватизации государственной собственности, исполнение которой возложено на Министерство

по управлению государственным имуществом и приватизации. Ежегодно Советом Министров Республики Беларусь разрабатывается и утверждается Президентом страны Программа разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности. Программы разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в коммунальной собственности, разрабатываются органами местных Советов депутатов с последующей корректировкой по годам.

Список используемой литературы

1 Приватизация и разгосударствление [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://bargu.by> (дата обращения: 29.01.2017).

2 О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 19 января 1993 г. № 2103-XII [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://laws.newsby.org> (дата обращения: 29.01.2017).

3 О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : директива Президента Респ. Беларусь, 31 дек. 2010 г., № 4. – Минск: Амалфея, 2010. – 11 с.

ЮЙ ЛАНЬ

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

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КНР

Проектное финансирование. В настоящее время сотрудничество Беларуси и КНР в кредитно-инвестиционной сфере в основном можно рассматривать как проектное финансирование, т.е. привлечение кредитных ресурсов китайских банков для финансирования крупных инвестиционных проектов (Минские ТЭЦ 2, ТЭЦ 5 Березовская, Лукомльская ГРЭС, цементные заводы.). При этом эти инвестиционные проекты реализуются путем проектирования, поставки, монтажа, строительства объектов китайской стороной. Китайская составляющая в проекте – от 30 % (иногда от 50 %) и в зависимости от требований китайского банка. Часто условием привлечения китайского финансирования является поставка ключевого оборудования китайского производства. Участие белорусских субподрядчиков может быть регламентировано условиями коммерческого контракта, которые оговариваются сторонами. Финансирование проектов осуществляется кредитами китайских банков (как правило, кредит составляет 85 % от суммы контракта). В данном случае не предусматривается привлечение прямых или портфельных китайских инвестиций. С одной стороны, это выгодно белорусской стороне, которая сохраняет право собственности на объект, с другой – китайской, которая минимизирует риски прямых инвестиций.

Проектное финансирование как форма кредитно – инвестиционного сотрудничества имеет ряд преимуществ:

– белорусские проекты финансируются китайскими кредитами, которые для Беларуси пока дешевле российских и европейских, особенно за счет низкой стоимости страховой премии, предлагаемой Китайской корпорацией страхования экспортных кредитов SINOSURE;

– китайские кредиты связаны по итогам их использования, имеется конкретный эффект в реальном секторе экономики в виде строительства или модернизации объекта. При этом нет отвлечения внутренних инвестиций для реализации проектов в текущем периоде. Связанные кредиты не могут быть использованы на финансовом рынке,

например для поддержания курса, поэтому риски их невозврата по сравнению с несвязанными кредитами ниже, так как обусловлены в большей степени микроэкономикой финансируемого проекта, чем макроэкономической ситуацией в стране. В этом случае финансируемые проекты должны быть: экспортоориентированными, валютоокупаемыми, импортозамещающими;

– в текущем периоде обеспечивается приток валюты в страну, поскольку белорусские субподрядчики получают оплату своих услуг от китайского генподрядчика в иностранной валюте за счет китайских кредитов;

– стоимость китайских коммерческих предложений пока ниже, чем у конкурентов из других стран. Однако ситуация может в дальнейшем измениться. Сегодня китайская цена на сопоставимый по качеству продукт бывает ниже зарубежных конкурентов на 5–15 %, редко на 30 %. Однако с переходом Китая на политику стимулирования внутреннего спроса китайская цена уже иногда бывает выше зарубежной. В связи с ожидаемой ревальвацией китайского юаня, ростом заработной платы, разработкой собственных конкурентоспособных технологий, созданием мировых брендов китайская цена в ближайшие годы может сравняться с мировой.

Среди возможных недостатков проектного финансирования в рамках белорусско-китайского кредитно-инвестиционного сотрудничества, особенно в современных условиях, можно выделить рост импорта, связанный с реализацией проектов, а также увеличение внешнего долга. Правда такой импорт часто является высоко технологичным, т. е. инвестиционным. В общем импорте из КНР в Беларусь за 2015 года он составил около 26 %.

В целом необходимо учитывать особенности предоставления кредитных линий КНР. Рассмотрим их на примере трех проектов: стороительства Лукомльской и Березовской ГРЭС и аэропорта Минск. По остальным кредитным линиям условия и проекты предметно не устанавливались. Существуют предварительные списки проектов, но они могут изменяться. Условия кредитов являются рыночными. Основные отличия двух коммерческих кредитных линий Эксимбанка КНР и Госбанка развития Китая представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Условия кредитных линий Эксимбанка КНР и Госбанка развития Китая, открытых в Республике Беларусь

Показатели	Экспортно-импортный банк КНР	Государственный банк развития Китая
1	2	3
Общая сумма	5,7 млрд. долл. США	8,3 млрд. долл.
Подготовлено к выборке или выбрано на 01.09.2011г.	1,2 млрд. долл. США	0,5 млрд. долл. США
Заемщик	Правительство РБ в лице Минфина, банк или субъект хозяйствования (обязательно с МСФО, а также предпочтительно с правительственной гарантией)	Правительство РБ в лице Минфина, банк или субъект хозяйствования (обязательно с МСФО, а также предпочтительно с правительственной гарантией)
Процентная ставка (на 08.2011 г.)	Только плавающая 6м. LIBOR +(3-4,5%)	Только плавающая 6м. LIBOR +(3-4,5%) Фиксированная ставка определяется по курсу 7-9%
Комиссия за управление	0,3 – 0,5%	0,7 – 1%
Комиссия обязательства	0,3 – 0,5%	0,5 – 0,7%
Услуги юристов за подготовку проекта кредитного соглашения	Нет	100 – 200 тыс. долл. США

Окончание таблицы 1

1	2	3
Сумма кредита	85 % всегда от суммы контрактов	Как правило, 85 % от суммы контрактов, иногда 85% в долларах, евро или 15% – в юанях
Минимальная сумма кредита	Предпочтительно от 50 млн. долл. США, кредиты выше 100 млн. долл. США требуют согласования в правительстве Китая	Предпочтительно от 100 млн. долл. США, кредиты выше 1 млрд. долл. США требуют согласования в правительстве Китая
Валюта кредита	Доллар, евро, юань	Доллар, евро, юань
Страхование кредита	Обязательно в корпорации SINOSURE (6 –7 % от суммы кредита и процентов по нему)	Обязательно в корпорации SINOSURE (6 –7 % от суммы кредита и процентов по нему). Иногда без страховки
Срок кредита	До 10 –15 лет	До 8 –12 лет
Льготный период (зависит от сроков строительства объекта)	3 – 5 лет	3 – 5 лет
Налогообложение, % по кредиту в Республике Беларусь (как правило, платит заёмщик)	Освобождается в соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения, так как Эксимбанк КНР принадлежит правительству Китая	Освобождается если заём правительственный или под гарантию правительства. В иных случаях ставка налога с процентных платежей – 10 %

В целом открытие кредитных линий КНР на общую сумму 16 млрд. долл. США является беспрецедентным событием и для Беларуси и для Китая. Главной причиной открытия Беларуси кредитных линий на большие суммы является высокий уровень двусторонних дружественных политических отношений. При этом обе стороны объективно оценивают экономические риски кредитования.

ЯН СЯОХУЭЙ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
 Науч. рук. **Б. В. Сорвилов**,
 д-р экон. наук, проф.

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

Важной характеристикой китайской инновационной модели является широкое использование свободных экономических зон (СЭЗ). Китай широко использует СЭЗ для привлечения иностранных инвестиций, освоения новых технологий и технических средств, передового опыта менеджмента, повышения квалификации рабочей силы и решения проблемы занятости; Огромную роль в китайской экономической модели играет мировая китайская диаспора, постоянно расширяющая связи с Китаем по линии инвестиционных проектов (в том числе – через СЭЗ), внешнеторговых и иных связей, кредитных линий и т.д.

За пределами континентального Китая китайские общины имеются в 140 странах и насчитывают около 80 млн. человек. Повсюду этнические китайцы этих диаспор (хуацяо) образуют замкнутые, влиятельные группы, активно проникающие в финансы, торговлю и услуговые отрасли. Основная часть хуацяо (около 51 млн. человек) приходится на азиатские страны (главным образом на страны Юго-Восточной Азии). Среди 100 азиатских миллиардеров (проживающих вне КНР) 30 – этнические китайцы. По некоторым данным, хуацяо контролируют 80 % ведущих компаний в Таиланде и 62 % в Малайзии. В Индонезии, например, в руках хуацяо находится 70 % всех частных предприятий этой страны. Экономика же Сингапура почти полностью контролируется

хуацяо. Иностранные инвестиции, поступающие в КНР – это в основном капиталы хуацяо (в основном – из стран Юго-Восточной Азии). Важнейшим компонентом китайской модели экономисты считают финансовую систему страны, которая осталась в руках государства. В ходе же реформ финансовые рычаги активно и эффективно использовались для стимулирования экономического роста и развития.

Отличительной чертой китайской экономической системы указанные выше исследователи справедливо считают целенаправленную заботу властей о нуждах населения, постоянное и неуклонное повышение уровня и качества жизни, продуманную работу по смягчению безработицы и т.д. Общее количество бедных в КНР составляет сейчас 42 млн. человек, хотя на момент начала реформ их число составляло 252 млн. человек.

Особое место в решении проблемы безработицы (уровень зарегистрированных безработных в КНР составляет приблизительно 3 % от экономически активного населения, экономически активного населения) занимает развитие III-ей сферы народного хозяйства (сфера услуг).

Многие специалисты-китаеведы уделяют такому важнейшему компоненту китайской экономической модели как цивилизационные ресурсы. Важнейшей их чертой они считают гибкость, способность к реинтерпретации традиционных ценностей в духе современности, к непрерывному самобичеванию, к творческому восприятию инокультурных влияний на основе национальных традиций. «Именно в этом, – считают они, – скрыта загадка успеха китайских реформ и китайского экономического чуда». В соответствии с конфуцианской традицией в центре экономической системы Китая находится государство. Эта традиция обеспечивает всенародную поддержку китайским населением реформ.

Глубокий анализ китайской экономической модели содержится в ряде научных работ. Например, в работе профессора И. Н. Наумова «Перспективы экономического развития Китая», подчеркивается тот факт, что экономическое развитие Китая носит плановый характер, а прогнозирование этого развития приобрело значение важнейшего государственного дела. Результатом напряженной и скрупулезной работы китайских специалистов, ученых и политиков стал принятый в марте 1996 года IV-й сессией ВСНП VIII-го созыва документ под названием «Девятый пятилетний план экономического и социального развития КНР и перспективная программа до 2010 года» (известная как «Программа 2010»).

В «Программе 2010» поставлена четкая цель – строительство мощного и современного государства, а также две стратегические задачи по ее достижению: во-первых, осуществить переход от модели традиционно-экстенсивной (затратной) экономики к модели современной и эффективной экономики, базирующейся на новейших достижениях науки, технологии и технике; во-вторых, преобразовать нынешнюю экономическую систему в систему социалистической рыночной экономики.

Но понять, что происходит в Китае, невозможно без знания проблем народонаселения, их глубины, их прямого и косвенного воздействия на все стороны жизни страны. Население Китая составило уже в 2010 году более 1 млрд. 300 млн. человек, занятое население – 710 млн. человек. А рост населения выступает как источник экстенсивного способа производства в Китае структура занятости населения такова: аграрный сектор (I сфера) – 49,8; II сфера (промышленность и строительство) – 23,2 %; III сфера (транспорт, связь, торговля, услуги) – 26,1 %.

После 1978 года в стране осуществляются институциональные преобразования, в основу которых были положены определенные принципы: сохранение и развитие производительных сил и очищение общественных отношений от всего, что мешает их развитию; акцент на решающую роль практики: необходимость преобразования хозяйственного механизма, а не сложившегося социально-экономического строя общества; необходимость исходить из обстановки в собственной стране, а не копировать слепо

опыт и модели других стран; проведение политики открытости и расширения внешне-экономических и научно-технических связей КНР при опоре на собственные силы; осторожность и не поспешность; не выдвигать задач масштабнее, нежели их способен принять и «переварить» народ; применение «скачков» и «шоков» только затрудняет развитие, упор на эволюцию (причем длительную); условием успеха реформ являются социальная и политическая стабильность; реформы не должны порождать потрясения в обществе; осуществлению реформ должны предшествовать экспертиза, эксперимент и апробация; принцип последовательности и комплексности при осуществлении реформ.

ЯО ЮНША

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

Науч. рук. **Е.А. Западнюк,**

канд. экон наук, доц.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В КНР: ПРИЧИНЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ

В китайской экономике вопросы и проблемы, связанные с причинами и необходимостью реформирования экономической системы страны, получили широкое освещение в конце 80-х – начале 90-х годов XX века. Политика реформ и открытости стала неизбежным вызовом для Китая после сложного и противоречивого послевоенного пути развития, поиска решений назревших проблем и подведения итогов положительного и отрицательного опыта. Реформы явились закономерным следствием развития и совершенствования социалистической системы. Их цель – изменение сверхцентрализованной плановой экономики, сковывающей экономическое развитие, и создание социалистической рыночной экономики, раскрепощение и развитие социалистических производительных сил, а также поиск пути создания социализма с китайской спецификой.

Китайские реформы и политика открытости развернулись в особых исторических условиях и нашли своё выражение в следующем. Во-первых, китайские реформы и политика открытости начали осуществляться в условиях, когда дело социализма подверглось целому ряду искривлений, особенно печальным оказался опыт «культурной революции». Необходимо было не только разобраться где правда, а где ложь при «выправлении всего ошибочного и восстановлении всего правильного», но и, что еще более важно, необходимо было всесторонне подвести итоги ошибок и уроков при поиске путей социализма, а также дать научный ответ на такие важные вопросы всеобъемлющего и глубинного характера, как «что такое социализм» и «как построить социализм».

Во-вторых, китайские реформы и политика открытости осуществлялись в условиях низкого уровня развития производительных сил. Реальную общеэкономическую ситуацию в Китае можно охарактеризовать следующим образом: много людей, мало земли, слабая база, относительная нехватка ресурсов. После образования КНР, несмотря на огромные успехи, достигнутые в результате почти 30-летнего упорного труда в деле строительства социализма, неразвитая структура экономики все еще была далека от перемен, уровень развития производительных сил не только остался низким, но и сложилась непростая ситуация, при которой вопросы нехватки финансовых ресурсов, низкого уровня жизни и потребления населения остались нерешенным.

В-третьих, китайские реформы и политика открытости осуществлялись в условиях сверхцентрализованной плановой экономики. Плановая экономика в Китае была создана по советской модели. Эта экономика в особых социально-исторических условиях сыграла определенную положительную роль на начальном этапе образования КНР. Но из-за того, что она принижала роль товарно-денежных отношений и роль рыночных

механизмов, то по мере своего развития все сильнее сковывала развитие производительных сил.

Реформа и политика открытости должны были не только заменить сверхцентрализованную плановую экономику социалистической рыночной, но и разработать более новые формы экономического развития, новые правила и порядки. Необходимо также было преобразовать сознание людей, образ их действий, то есть преобразовать все сферы жизни и создать новую систему. Это подобно тому, как сносят старый дом, мы одновременно стали строить новый. В ходе реформ также необходимо было всячески стимулировать развитие и гарантировать стабильность, а это являлось чрезвычайно сложной задачей.

В-четвертых, китайские реформы и политика открытости осуществлялись на основе фактически единственной формы собственности – общественной формы собственности. Реформы в Китае осуществлялись по пути создания социалистической рыночной экономики на основе развития всех форм собственности, сохраняя общественную собственность в качестве основной. Из истории известно, что рыночная экономика предполагает, прежде всего, доминирование частной собственности. Соединение общественной собственности с формами собственности, характерными для рыночной экономики, имеет еще больше значение не только в силу того, что в мире еще не было такого примера, но и в силу того, что такая колоссальна экономика, как в Китае соединилась с рыночной экономикой, и этот факт является беспрецедентным. Это абсолютно новое, небывалое в истории, событие и поэтому в этом деле можно только в процессе практической деятельности методом проб и ошибок продвигаться вперед.

В-пятых, осуществление реформ и политики открытости в Китае началось в закрытой и полузакрытой экономике, в условиях особой международной обстановки. Начиная с династий Мин и Цин, Китай постепенно становился на путь замкнутости и самоизоляции. В конце концов, отсталость поборола, и страна впала в полуфеодальную и полуколониальную зависимость. После образования нового Китая и в связи с тем, что западные державы проводили в отношении Китая курс политической враждебности, военного вмешательства и экономической блокады, и под влиянием внутренних факторов на характер внешних связей Китай оказался в ситуации закрытости и полузакрытости. В результате были упущены возможности для интенсивного развития.

Динамика среднегодовых темпов прироста ВВП в рассматриваемый период характеризовалась следующими данными; в 1951–2000 гг. В целом положительной динамикой, в дальнейшем наблюдалось нарастание экономических трудностей: в 1951–1960 гг. темпы прироста составляли 5,3 %, а в 1961–1970 гг. – 0,6 %; в 1971–1980 гг. – 3,1 %. После начала экономических реформ среднегодовые темпы прироста ВВП Китая резко выросли.

Таким образом, специфические исторические условия, которые отмечались выше, наложили большой отпечаток на реализацию китайских экономических реформ, которые характеризовались значительными трудностями и сложностью их осуществления. Реформы эти носили глубокий характер, это были не реформы какого-то отдельного звена, они были всесторонними; это не было исправлением какого-либо аспекта системы, это было создание всего нового; это было не просто изменением экономической политики, это было глубоким преобразованием всей экономической системы страны. Успехи политики реформ и открытости не только добавили силы и энергии в дело строительства социализма в Китае, но и показали всем развивающимся странам новый путь выхода из бедности, развития народного хозяйства. Почти тридцатилетний опыт реформ и открытости свидетельствует о том, что китайский народ в условиях неразвитого социализма, в процессе создания рыночной экономики подвергся серьезным испытаниям, которые с честью выдержал.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

М. В. АКСЁНОВА

(г. Харьков, Харьковский национальный
экономический университет имени С. Кузнеца)

Науч. рук. **Н. Л. Гавкалова**

д-р экон. наук, проф.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Личная материальная заинтересованность исполнителя в быстром внедрении и эффективном использовании инноваций является важным фактором повышения эффективности производства [1, с. 432]. Существующие методы премирования не всегда связаны с реальным внедрением инноваций, а величина поощрений составляет малую долю ожидаемого эффекта [2, с. 204–220]. Проверим это предположение с помощью применения прикладного программного обеспечения «Статистика 7.0» [3, с. 205–207].

Выбор в качестве результирующего зависимого показателя объемов производства инновационной продукции предприятием позволяет осуществить определение влияния на него ряда независимых показателей. Под независимыми показателями будем понимать уровень оплаты труда непосредственных исполнителей инновационных разработок, а также численность научных кадров, имеющих одинаковое образование и работающих над научно-техническими разработками в научно-исследовательском центре Национальной академии наук Украины на протяжении 2014–2015 годов.

Исходя из предположения, что каждая зависимость может быть формализована до линейного вида, модель предлагается представить в следующем виде (формула 1):

$$Y = a + bX_1 + cX_2, \quad (1)$$

где Y – объемы производства предприятием инновационной продукции;

X_1 – численность исполнителей, имеющих полное профильное высшее образование;

X_2 – численность исполнителей, имеющих не полное профильное высшее образование;

X_3 – численность исполнителей, имеющих среднетехническое образование.

Если провести сравнение с производственной деятельностью, имеем ситуацию аналогичную определению выработки на одного рабочего и выработки, приходящейся на одного работающего, с той разницей, что в качестве рабочих должны рассматриваться ученые с профильным высшим образованием. Проверим полученный вывод путем использования метода графического анализа. Для этого построим пространственную трехмерную модель зависимости результатов инновационной деятельности от участия в их получении ученых с профильным высшим образованием и с учетом размеров оплаты их труда (рисунок 1).

Как видно из иллюстрации, чем выше численность научных работников, участвующих в разработке научно-технической продукции и чем ниже уровень оплаты их труда, тем хуже результаты инновационной деятельности. И, наоборот, при ограниченной численности научных работников и увеличении объемов расходов на оплату их труда – стоит ожидать положительных результатов от инновационной деятельности.

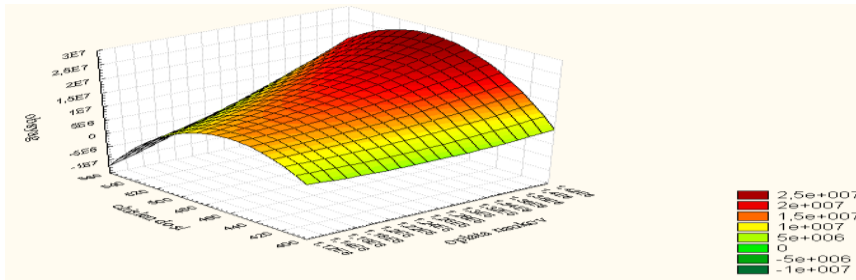


Рисунок 1 – Зависимость объемов производства инновационной продукции от численности и уровня оплаты труда научных работников

Итак, выдвинута гипотеза о возможности применения предложенного методического подхода к производственным условиям произвольного вида экономической деятельности. Представленные в графической интерпретации расчеты определения влияния численности и уровня оплаты труда исполнителей на результаты инновационной деятельности имеют универсальный характер и доступны для широкого круга пользователей. Следовательно, можно сделать вывод о целесообразности использования предложенного методического подхода предпринимателями и работодателями.

Список используемой литературы

- 1 Друкер, П. Бизнес и инновации П. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – С. 432.
- 2 Економіка праці та соціально-трудо́ві відносини: підруч. / А. М. Колот [і інш.]; за наук. ред. А. М. Колота. — К.: КНЕУ, 2009. — С. 204–220.
- 3 Зубенко, В. В. Програмування: навч. посіб. / Зубенко В. В., Л. Л. Омельчук. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2011. – 623 с.

К. М. АНДРОНОВА

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

Науч. рук. **Н. П. Драгун,**

канд. экон. наук, доц.

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Система управления производительностью труда на предприятии реализуется по трем направлениям: нормирование труда, оплата труда, организация и мотивация труда. Именно нормирование труда является самым эффективным средством последовательного улучшения организации производства и труда, снижения фактической трудоемкости, совершенствования оперативно-производственного планирования, усиления материальной заинтересованности работников в повышении эффективности производства, установления прямой зависимости размеров оплаты труда от его результатов.

Однако, например, в ОАО «Солигорский райагросервис» основное внимание уделяется нормированию труда рабочих, нежели управленческого персонала. Поэтому нормирование труда руководителей, специалистов и служащих на основе хронометража рабочего времени существенно увеличит производительность их труда. Данный метод нормирования применяется: для нормирования работ, отличающихся значительной спецификой организационно-технических условий их выполнения в различных

подразделениях, в условиях, когда отсутствуют нормы и нормативы, когда достигнутый уровень организации труда превышает предусмотренный нормативами [1].

Рассмотрим методику проведения хронометража рабочего времени управленческого персонала. Процесс хронометража осуществляется в три этапа: подготовительный, проведение наблюдений и расчетов, аналитический. На подготовительном этапе формируют рабочую группу хронометража, определяют субъекты и объекты. На этапе наблюдений и расчетов осуществляется наблюдение хронометристами, заполнение листов наблюдения. На аналитическом этапе утверждается итог хронометража.

В таблице 1 приведен итоговый отчет о результатах проведенного нами хронометража операций. Здесь учитывается 4 категории сложности. Наиболее сложной операцией является операция 1 категории, наименее – 4 категории.

Таблица 1 – Итоговый отчет о результатах хронометража операций

Код услуги / операции	Наименование услуги/операции	Средняя длительность операции, час				
		По категориям сложности				По операции в целом
		1	2	3	4	
1	Прием на работу	0,5	0,6	0,7	0,8	0,65
2	Перевод сотрудника	0,07	0,10	0,13	0,16	0,115
3	Предоставление отпуска	0,08	0,13	0,15	0,17	0,133
4	Оформление больничного	0,06	0,09	0,11	0,14	0,10
5	Внесение записи в трудовую книжку	0,05	0,08	0,10	0,12	0,088
6	Увольнение работника	0,16	0,25	0,40	0,46	0,318
7	Выдача справок об их настоящей и прошлой трудовой деятельности	0,08	0,10	0,12	0,14	0,11
8	Оформление пенсий работникам	0,5	0,6	0,7	0,8	0,65
9	Подготовка документов для установления льгот и компенсаций	0,10	0,13	0,16	0,19	0,145
10	Внесение соответствующей информации в банк данных о персонале предприятия	0,16	0,18	0,20	0,22	0,19
11	Принятие участия в работе по адаптации вновь принятых работников к производственной деятельности	0,17	0,19	0,21	0,23	0,20
12	Разработка перспективных и текущих планов по труду	0,6	0,8	1,0	1,2	0,9
13	Изучение рынка труда для определения источников удовлетворения потребности в кадрах	0,33	0,40	0,57	0,70	0,5
14	Ведение табельного учета работников предприятия	0,5	0,7	0,8	0,9	0,725
15	Составление рапортов руководителям подразделений (сводки) о явках на работу	0,66	0,86	1,0	1,2	0,93
16	Учет списочного состава работающих	0,33	0,50	0,67	0,80	0,575
17	Информирование работников организации об имеющихся вакансиях	0,16	0,18	0,20	0,22	0,19
	Итого суммарная трудоемкость	4,51	5,89	7,22	8,45	6,519

Субъектами хронометража в ОАО «Солигорский райагросервис» выступали работники отдела кадров, так как выполняемые ими функции наиболее точно поддаются хронометражу. Перечень операций, подлежащих хронометрированию, определялся в соответствии со спецификой предприятия. На величину затрат времени, необходимых для выполнения отдельных исследуемых операций, может влиять сложность выполняемой операции. Для каждого предприятия разрабатываются рекомендации по категорированию объектов наблюдения по сложности.

В результате процесса нормирования устанавливаются единые рабочие нормативы и стандарты. Когда для работников подразделения определены единые рабочие нормы и нормативы можно рассчитать потенциальное повышение производительности труда за счет устранения потерь и нерациональных затрат рабочего времени. Если достигнутая производительность окажется ниже нормативной, то существует необходимость

контроля за работниками и поиска резервов для повышения производительности труда. Если же достигнутая производительность равна или выше нормативной, то работники подразделения успешно работают над выполнением задач организации [2].

Таким образом, нормирование труда руководителей на основе хронометрирования имеет практическую значимость, поскольку оно обеспечивает качественную регламентацию труда управленческого персонала. Проведенные нами расчеты на примере анализируемого предприятия показали, что возможный экономический эффект составит 88,35 млн. руб., рост производительности труда 19,1 % при снижении трудоемкости выполнения операций на 16,0 %.

Список используемой литературы

1 Методические основы нормирования труда служащих // Электронная библиотека БГУ [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://elib.bsu.by> (дата обращения: 02.02.2017).

2 Самойлюк, Т.А. Особенности нормирования труда управленческого персонала // Интерэкспо Гео-Сибирь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 02.02.2017).

Г. Р. АСТАНКУЛОВА

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «8 МАРТА»)

При осуществлении производственного экологического контроля в ОАО «8 Марта» используются следующие методы [1].

Балансовый метод – метод, который позволяет установить соответствие между объемами производства и величиной вредного воздействия на окружающую среду с помощью материального, водного, сырьевого, энергетического и др. балансов.

Нормативный метод – метод, основанный на научно обоснованных нормативах затрат сырья, материалов, энергии, финансов на единицу создаваемой продукции.

Экспертный метод – метод, основанный на опыте и знаниях квалифицированных специалистов в области охраны природы.

Инструментальный метод – метод непосредственного количественного определения характеристик выбросов (сбросов) с помощью аналитических приборов и методик выполнения измерений. По использованию средств измерения инструментальный метод подразделяется на лабораторный, полуавтоматический и автоматический, по продолжительности и периодичности измерений – на систематический непрерывный, систематический периодический и разовый.

Расчетный метод – метод количественной оценки выбросов (сбросов) по теоретическим и эмпирическим формулам с использованием удельных показателей, полученных путем обобщения результатов исследований большого количества аналогичных процессов.

Производственный экологический контроль независимо от применяемого метода осуществляется по утвержденным нормативно-техническим документам (методикам выполнения измерений, расчетным методикам, инструкциям и т.д.).

По форме проведения производственный экологический контроль подразделяется на плановый и внеплановый.

Плановый производственный экологический контроль осуществляется согласно плану-графику контроля.

Внеплановый производственный экологический контроль осуществляется:

- при существенных изменениях технологии производства после выхода оборудования из капитального ремонта после реализации природоохранных мероприятий (включая мероприятия, реализуемые при неблагоприятных метеоусловиях) для оценки их эффективности после завершения пусконаладочных и режимно-наладочных работ;
- при поступлении жалоб от населения по поводу загрязнения окружающей среды при проверке устранения нарушений, выявленных при проведении планового производственного экологического контроля при контроле выполнения предъявленных в установленном порядке требований государственных органов экологического контроля.

Учет проведения производственного экологического контроля осуществляется путем регистрации результатов контроля в журналах первичной отчетной документации по охране окружающей среды (ПОД-1, ПОД-2, ПОД-3, ПОД-11, ПОД-13), а также по формам статотчетности. На основании результатов производственного экологического контроля осуществляется анализ соответствия фактических величин контролируемых параметров нормативным значениям.

При выявлении нарушений составляются производственные акты, должностным лицам предприятия выдаются предписания об устранении нарушений и устанавливаются сроки устранения нарушений. Для принятия мер воздействия о результатах контроля оперативно информируется главный инженер предприятия.

При выявлении в ходе контроля сверхнормативного загрязнения окружающей среды, нарушений экологического законодательства, которые повлекли (могли повлечь) причинение вреда жизни и здоровью людей, повреждение имущества, а также при угрозе возникновения чрезвычайной (аварийной) ситуации, информация немедленно передается руководителю предприятия. Руководитель предприятия информирует об этом Гомельскую горинспекцию природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Объектами производственного экологического контроля, которые подлежат регулярному наблюдению и оценке их воздействия на состояние окружающей среды, являются: атмосферный воздух, водные ресурсы, земельные ресурсы, отходы производства.

Все промплощадки ОАО «8 Марта» относятся к IV категории опасности, поэтому инструментальный контроль выбросов проводится периодически. Результаты инструментального контроля выбросов заносятся в журнал ПОД-1.

Периодичность контроля выбросов определяется для каждого источника выбросов загрязняющих веществ на основании категорирования источников в системе «источник-вещество».

На предприятии разрабатывается годовой план мероприятий по охране окружающей среды, на основании которого составляются квартальные планы мероприятий. Планы утверждаются главным инженером предприятия. В планах устанавливается периодичность оперативного контроля, сроки проведения целевых и комплексных проверок и других работ по экологическому контролю. Проверки проводятся комиссией в составе главного инженера, начальника технического отдела и руководителей структурных подразделений для обеспечения гарантированного и качественного проведения всех мероприятий и работ по выполнению требований промышленной экологической безопасности, объективного подтверждения факта их своевременного и адекватного осуществления.

Должностное лицо, ответственное за проведение экологического контроля, принимают меры для срочной организации необходимых измерений, обеспечивающих получение данных о максимальном выбросе (сбросе) и общем количестве загрязняющего вещества, поступившего в окружающую среду. В случае установления аварийного характера выброса (сброса) фиксируются факт и обстоятельства происшедшего и выявляются причины и последствия аварийной ситуации.

Для поддержания в надлежащем состоянии оборудования предприятия и предупреждения возникновения аварийных ситуаций производится его своевременное и качественное техническое обслуживание в соответствии с разработанным планом-графиком ППР, а также составляются планы мероприятий по подготовке оборудования к работе в осенне-зимний период.

Для обеспечения постоянной готовности и повышения квалификации обслуживающего персонала в случаях возникновения аварийной ситуации проводятся учебно-тренировочные занятия.

Учебно-тренировочные занятия и противоаварийные тренировки предусматривают отработку безошибочных действий персонала, систематический контроль готовности всех служб предприятия и правильную последовательность реализации «Плана ликвидации возможных аварий», разработанного на основании Закона Республики Беларусь «О защите населения от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».

А. В. БАДЕХА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Состояние экономической безопасности региона может быть оценено с помощью индикаторов и показателей, разрабатываемых и используемых в государственной статистике и в трудах различных исследователей. При этом они не могут быть идентичными для оценки уровня экономической безопасности государства и региона, поскольку должны учитывать территориальные особенности социально-экономического развития, угрозы и отраслевую специфику.

Для оценки уровня экономической безопасности учеными в настоящее время используются различные методы, которые можно представить в виде пяти групп:

- наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями;
- метод экспертной оценки для ранжирования территорий по уровню угроз;
- оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамика их изменения;
- методы прикладной математики, например многомерного статистического анализа;
- использование экономических инструментов при оценке последствий угроз безопасности через количественное определение ущерба.

Так, например, Н. М. Мухитов отмечает, что для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения. Он предлагает оценивать уровень безработицы, разрыв в доходах между наиболее и наименее обеспеченными группами населения, темпы инфляции. Для оценки внешних угроз им предлагается использовать предельно допустимый уровень государственного долга, позиции на мировом рынке, зависимость национальной экономики и ее важнейших секторов от импорта зарубежных технологий, комплектующих изделий, сырья [1].

Н. В. Дюженкова приводит три варианта рейтинговой оценки состояния экономической безопасности региона, которые разработаны учеными. В этих вариантах предусматривается выведение интегрального показателя из системы блоков показателей,

характеризующих производственную, научно-техническую, финансовую, социально-демографическую, общественную, продовольственную, экологическую составляющие реструктуризации регионального рынка труда. «При использовании первого варианта методики рейтинговой оценки под названием «сумма мест» количество баллов, присвоенное определенному объекту исследования по характеризующему показателю, определялось в соответствии с местом, полученным тем или иным объектом при ранжировании по данному показателю. Итоговое ранжирование проведено на основе показателя, определяемого следующими способами: во-первых, как сумма баллов по всей совокупности показателей; во-вторых, как сумма мест, занятых объектом по каждому блоку показателей; в-третьих, как сумма мест, занятых объектом по каждому блоку показателей с учетом значимости каждого из них» [2].

Ученые Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева разработали метод оценки экономической безопасности республики с помощью многомерных статистических методов. Для этого в начале были выделены несколько сфер экономики региона: промышленная и сельскохозяйственная сферы производства, социальные показатели уровня жизни населения, демографического состояния, сферы правопорядка и т. д. В процессе анализа использовались 16 факторных признаков, разбитых на две группы – экономическую и социальную. В результате было получено четыре интегральных показателя: взаимозависимость уровня развития сельского хозяйства региона и загрязнения воздушного бассейна; степень влияния инвестиций в основной капитал на результативность экономики региона; общий уровень жизни и благосостояния населения; взаимосвязь уровня оплаты труда и безработицы. Затем были выбраны результативные показатели, в качестве которых выступили: индекс производства промышленной продукции, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, коэффициент естественного прироста (убыли) населения. Далее учеными был проведен корреляционно-регрессионный анализ связи между рассчитанными интегральными и результативными показателями, которая представляет собой комплексную количественную модель, описывающую состояние экономики.

В книге Э. А. Уткина и А. Ф. Денисова предложен иной подход к оценке экономической безопасности региона. Во-первых, в качестве критериев экономической безопасности они выделяют следующие: расширенное воспроизводство экономической и социальной инфраструктуры региона; границы критической зависимости региона от ввоза важнейших видов продукции первой необходимости; обеспечение необходимого уровня обслуживания потребностей населения с целью формирования условий для нормального жизнеобеспечения населения региона» [3]. Во-вторых, в книге отмечается, что разработка эффективных мер по предупреждению ущерба напрямую зависит от определения системы пороговых уровней снижения экономической безопасности в ответ на действие тех или иных факторов риска.

В-третьих, в качестве пороговых значений индикаторов уровня жизни населения предлагается использовать следующие показатели: доля в населении граждан имеющих доходы ниже прожиточного минимума; средняя продолжительность жизни; разрыв между доходами 10 % самых высокодоходных и 10 % самых низкодоходных групп населения; уровень рождаемости; уровень смертности и заболеваемости по разным причинам; сопоставление средней заработной платы и пенсии с прожиточным минимумом; уровень безработицы; уровень обеспеченности различными товарами длительного пользования; уровень преступности.

Таким образом, большинство методических подходов направлено на оценку уровня экономической безопасности государства. При этом в стороне остаются вопросы региональной экономической безопасности. Так важнейшие индикаторы экономической безопасности Республики Беларусь имеют нормативно-правовую закреплённость,

но на региональном уровне эти индикаторы отсутствуют. Данное обстоятельство обуславливает необходимость разработки авторского подхода к оценке экономической безопасности региона с учетом его специфики и уровня социально-экономического развития.

Список используемой литературы

- 1 Мухитов, Н. М. Формирование национальной системы экономической безопасности / Н. М. Мухитов. – М.: ИТРК, 2006. – 16 с.
- 2 Дюженкова, Н. В. Система критериев и показателей для оценки состояния экономической безопасности / Н. В. Дюженкова // Информационный бизнес в России: сб. науч. тр. – Т.: ТМБ, 2001. – 42 с.
- 3 Уткин, Э. А. Теория государственного управления. Государственное и муниципальное управление / Э. А. Уткин, А. Ф. Денисов. – М.: ИНИОН, 2010. – 132 с.

Г. Д. БАЙМЫРАДОВА

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

На основе существующих моделей анализа и оценки эффективности целесообразно применять следующую экономико-математическую модель оценки инновационного потенциала предприятия.

Данная методика для оценки инновационного потенциала характеризует уровень потенциала и призвана помочь руководству предприятия проанализировать сложившееся состояние дел, выявить резервы повышения и выбрать приоритетные направления его развития [1, с. 106].

Основные положения рассматриваемой методики представляют последовательность следующих друг за другом восьми этапов.

1 На основе анализа устанавливаются индикаторы оценки инновационного потенциала. Индикаторы объединяются в семь групп, охватывающих все ключевые аспекты потенциала.

2 Определяется группа экспертов. Каждым экспертом устанавливаются значения оценок индикаторов в соответствии со шкалой Харрингтона.

3 На основании анкет с оценками экспертов рассчитывается результирующий рейтинг инновационного потенциала путем алгебраического суммирования значений оценок индикаторов по формуле (1):

$$R_{\text{ип}} = \sum_{i=1}^n X_i, \quad (1)$$

где X_i – значение оценки индикатора;

i – порядковый номер индикатора;

n – число экспертов.

4 Ранжирование рейтинга инновационного потенциала предприятий.

5 Результаты экспертных оценок обрабатываются с помощью экономико-математической модели ранговой корреляции. Для оценки степени согласованности мнений различных экспертов в работе, рассчитан коэффициент конкордации, который при условии неодинаковости оценок определяется по формуле (2):

$$C = \frac{12S(d^2)}{m^2(n^3 - n)}, \quad (2)$$

где m – общее количество показателей;
 n – общее количество экспертов;
 $S(d^2)$ – стандартное отклонение ранжируемых значений оценок.

6 Выявление групп индикаторов, имеющих наибольший удельный вес в общем рейтинге инновационного потенциала. По расчетным данным определяется средневзвешенная значимость каждой группы индикаторов по формуле (3):

$$J_i = \frac{\sum_{j=1}^n X_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m X_{ij}}, \quad (3)$$

где x_{ij} – место ранга i -ой группы индикаторов и j -го эксперта.

На основе рассчитанных значений выявляются группы индикаторов, которые имеют наибольшую значимость для инновационного потенциала предприятия.

7 Определяется уровень инновационного потенциала предприятий относительно максимального его значения.

8 Рассчитывается степень равномерности развития инновационного потенциала. Степень равномерности находится по формуле (4):

$$K_p = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (K_i - K_{инт})}{n}, \quad (4)$$

где K_i – уровень составляющих инновационного потенциала;
 $K_{инт}$ – уровень интегрального показателя;
 n – количество составляющих, используемых в оценке.

Анализ формулы показывает, что степень равномерности имеет размерность от 0,5 до 1. Исходя из того, что индикаторы представляют систему, а не набор показателей, и из того, что в системе все элементы одинаково важны, получение интегральной оценки возможно на основе равнозначных индикаторов. Интегральный уровень в таком случае может быть рассчитан по формуле (5):

$$K_{инт} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{n}, \quad (5)$$

где K_i – уровень составляющих инновационного потенциала;
 $K_{инт}$ – уровень интегрального показателя;
 n – количество составляющих, используемых в оценке.

В качестве индикаторов выбираются объективно измеряемые параметры состояния потенциала с известными предельными значениями, выход за пределы которых

вызывает неустойчивость системы и возможность ее перехода в другое качественное состояние. Количественные и качественные характеристики индикаторов могут варьироваться в зависимости от размера, правового статуса, отрасли промышленности, в которой работает предприятие [2, с. 38]. Данный порядок оценки инновационного потенциала имеет преимущества, так как система индикаторов соединяет в одно целое основные технические, организационные, экономические и социальные характеристики деятельности предприятия.

Список используемой литературы

1 Круглов, А.В. Методика оценки инновационного потенциала промышленных предприятий / А.В. Круглов // Инновации. – 2012. – № 3. – С.105–107.

2 Миронова, В.С. Оценка инновационного потенциала предприятия / В.С. Миронова // Креативная экономика. – 2012. – № 1 (61). – С. 35-39.

М. З. БАТ, В. В. КОНДРАТЮК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **С. Н. Березовская**

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ КАК ПРОБЛЕМА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Важной составной частью экономического потенциала страны является трудовой потенциал, который определяется численностью и половозрастной структурой населения, количеством и качеством трудовых ресурсов, их занятостью в экономике. В последнее время трудовой потенциал страны характеризуется таким понятием, как «человеческий капитал». Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также накопление знаний, умений, опыта, образования, квалификации, информации, физического и психологического здоровья, духовного богатства, всесторонней мобильности. Он представляет собой не просто совокупность знаний, навыков, способностей, которыми обладает человек, а их накопленный запас. В своей работе мы хотели бы остановиться на такой составляющей человеческого капитала, как психологическое здоровье, которое имеет значительное влияние на развитие трудового потенциала.

В нашей работе речь будет идти о профессиональном выгорании как о феномене, который значительно влияет на психологическое здоровье личности и в целом трудового потенциала страны. Т.к. оно значительно влияет на как реализованные, так и нереализованные возможности человеческих ресурсов. Поэтому актуальность нашей темы обусловлена тем, что в современном мире возможная трудовая дееспособность, ресурсные возможности человека в трудовой деятельности зачастую используются не в полной мере, т.к. кадры ощущают себя опустошенными, «выгоревшими», нереализованными в своей профессии. Профессиональное выгорание представляет собой синдром, развивающийся в процессе профессиональной деятельности, и выражается в состоянии умственного истощения, физического утомления, отчуждения от людей, с которыми человек взаимодействует, а также отсутствию профессиональных планов и крушения надежд и в своей совокупности влияет на все сферы деятельности не только самой личности, но и в масштабах страны [1]. Опираясь на вышесказанное, хотелось бы отметить, что для роста экономического потенциала нашей страны необходимы психологически здоровые, высококвалифицированные, стрессоустойчивые кадры, обладающие обширными знаниями, умениями и навыками в соответствующей сфере деятельности.

Нами было проведено исследование уровня профессионального выгорания педагогов, как одного из основных звеньев в подготовке специалистов, а значит подготовке

трудового потенциала страны. В ходе изучения данного феномена было статистически выявлено, что абсолютно все испытуемые находятся в состоянии профессионального выгорания (было выявлено, что 60 % респондентов обладают средним уровнем профессионального выгорания, низкий – у 40 %). Необходимо отметить, что при подробном изучении результатов было выявлено, что они не реализуют себя в полной мере в выбранной профессии и у них отсутствует желание направлять свои возможности и знания на обучение будущих специалистов. Поэтому, опираясь на данное исследование, мы можем не только говорить о том, что профессиональное выгорание мешает педагогам в формировании эффективного трудового потенциала страны, но и дает нам право предположить, что высокий процент выгорания будет наблюдаться во всех сферах трудовой деятельности, что значительно сказывается на общем человеческом капитале.

Статистические данные по США в рамках профессионального выгорания и стресса на работе у сотрудников отражают влияние на экономику: США по данным за 2013 год теряет более 320 млрд. долл. США в год; для Великобритании потери в экономике в результате этой проблемы составляют 530 млн. фунтов стерлингов в год [2].

Рассматривая данную проблему в рамках того, что психологическое здоровье кадров – залог успеха экономического развития мы считаем необходимым разрабатывать программы, в рамках которых будут произведены следующие мероприятия:

1 Обязательная психологическая консультация о психологическом состоянии личности и его профпригодности в любую сферу трудовой деятельности.

2 Разработка новых и введение корректив в старые графики работы согласно нормам, которые значительно могли бы снизить уровень стресса и профессионального выгорания на работе.

3 Осуществление всевозможных мотивирующих мероприятий на предприятии.

4 Необходимость наличия знаний у руководителей в отдельных сферах трудовой деятельности о специфике и особенностях трудовой сферы для эффективной организации сотрудников и создания условий, в которых они могли бы показывать наивысшие результаты.

5 Проведение среди учащихся школы профориентационных и диагностических мероприятий для выявления их притязаний в той или иной сфере, что могло бы изначально снижать риск возникновения профессионального выгорания и понижения деятельности будущих специалистов.

В заключение хотелось бы отметить, что эффективное использование трудового потенциала на всех структурных уровнях экономики может стать залогом успеха и создания условий для социально-экономического развития страны.

Список используемой литературы

1 Водопьянова, Н. Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / Н.Е. Водопьянова, Е.С. Старченкова – СПб.: Питер, 2008. – 358 с.

2 Эмоциональное выгорание. Профессиональное выгорание [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.infoecology.ru> (дата обращения: 02.02.2017).

Я. А. БОГДАН

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

Науч. рук. С. Д. Предыбайло

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Эффективно управлять производственно-хозяйственной деятельностью возможно

только при условии мотивированного труда персонала предприятия, поскольку именно мотивация действительно повышает базовую производительность труда человека. При рассмотрении сущности системы мотивации и стимулирования персонала в организации, следует учитывать, что единой системы мотивации и стимулирования не существует, она индивидуальна для каждой организации, её сложность, многогранность, вариативность, эффективность и пр., могут быть разными.

Невозможно выделить и совершенствовать только материальные формы и методы стимулирования в деятельности предприятия. Эффект в виде повышения трудовой отдачи наблюдается при комплексном использовании материальных и нематериальных методов. Все нематериальные методы обходятся предприятию во вполне определенные и немалые суммы затрат и являются методами стимулирования для отдельного работника, но имеют материальную и финансовую обеспеченность в виде экономических затрат для предприятия.

Большинство предприятий Республики Беларусь используют тарифную систему оплаты труда. Основным направлением совершенствования системы стимулирования труда на предприятиях может стать внедрение бестарифной системы оплаты труда, которая помогает преодолеть противоречие между интересами отдельных работников и всего коллектива. Такая система меняет пропорции распределения фонда заработной платы при одном и том же уровне квалификации, разряде. Зарботок одних работающих может увеличиваться, а других – уменьшаться. В результате обеспечивается большая социальная справедливость в распределении заработка между работниками, чего нельзя достигнуть при тарифной системе. В этих условиях фактическая величина заработной платы каждого работника зависит от ряда факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия;
- фактически отработанного времени.

Квалификационный уровень работника предприятия устанавливается всем членам трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошлый период на сложившийся на предприятии минимальный уровень заработной платы за тот же период.

Затем все работники предприятия распределяются, например, по десяти квалификационным группам, исходя из квалификационного уровня работников и квалификационных требований к работникам различных профессий. Для каждой из групп устанавливается свой квалификационный уровень.

Система квалифицированных уровней создает большие возможности для материального стимулирования более квалифицированного труда, чем система тарифных разрядов, при которой рабочий, имеющий 5-ый, 6-ой разряды, уже не имеет возможности дальнейшего своего роста, а, следовательно, и заработной платы.

Квалификационный уровень работника может понижаться в течение всей его трудовой деятельности. Вопрос о включении специалиста или рабочего в соответствующую квалификационную группу решает совет трудового коллектива с учетом индивидуальных характеристик работника [1, с. 235].

После расчета заработной платы каждого работника, можно будет выделить группу работников, чья заработная плата будет снижаться, поскольку их результаты будут хуже, чем у остальных. Здесь будет срабатывать механизм самомотивации к высокопроизводительному труду, поскольку от этого напрямую зависит размер их заработной платы.

Материальное стимулирование персонала требует постоянного совершенствования, т.к. к повышенной сумме заработка быстро привыкают и желание работать становится все меньше. Именно поэтому огромное значение на предприятии занимает нематериальное стимулирование, которое способствует формированию лояльности

и приверженности к организации, создает благоприятный психологический климат и снижает текучесть кадров.

Существует большое количество нефинансовых вознаграждений и льгот, которые было бы целесообразно применять на белорусских предприятиях:

- материальные нефинансовые вознаграждения (подарки, бесплатные обеды, бесплатные билеты в кино, театр и т.д.);
- корпоративные мероприятия (праздничные вечера или корпоративный спорт);
- оснащенность рабочего места (состояние рабочего места, предоставление личного автомобиля, предоставление в помощь секретаря и т.д.) [2, с 84];
- возможность повышения статуса сотрудника;
- удобный график работы без четкой фиксации времени и организация офисного пространства в соответствии с пожеланиями персонала, выявленными путем опроса, должны стать одним из направлений совершенствования системы мотивации труда персонала (эти методы были использованы компанией NivalInteractive - известный разработчик компьютерных игр).

Также можно использовать и оригинальные методы мотивации, например, систему жетонной мотивации, разработанную американским психологом В. Скиннером. Жетон играет роль позитивной оценки работника, свидетельствует о значимости его вклада для организации. Жетон выступает в качестве универсального эквивалента благ, так называемых «корпоративных денег». Главными достоинствами жетонного метода являются то, что момент получения жетона и момент получения блага разнесены во времени и ценность блага и номинал жетона не совпадают, что позволяет регулировать «силу» мотивации.

Данные виды мотивации могли бы с успехом применяться на предприятиях Республики Беларусь, при этом формируя приверженность работников к своей организации и повышая удовлетворенность трудом, что, несомненно, повлияет на производительность труда работников, а, следовательно, и на эффективность деятельности организации в целом.

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 Пугачева, В.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие / В.П. Пугачева. – М.: ИНФРА, 2014. – 160 с.

А. Ю. БОЕВА

(г. Воронеж, Воронежский институт высоких технологий)

Науч. рук. **А. П. Преображенский**

д-р техн. наук, проф.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

Процессы автоматизации уже давно можно наблюдать на разных современных предприятиях. В начале процессы интеграции систем управления сводились к тому, что происходило объединение разных составляющих автоматизированных систем управления предприятием (АСУП).

Затем интеграция уже стала относиться к компонентам АСУТП и САПР. Необходимо разрабатывать программу автоматизации, в соответствии с этой программой проводится поэтапная автоматизация производственных процессов, наиболее актуальных

для данного производства: оперативное диспетчерское управление соответствующим производством, управление качеством продукции, учет энергоресурсов, управление производственными фондами и учет материального баланса.

В соответствии с перечисленными процессами система состоит из пяти крупных подсистем, каждая из которых решает одну из задач.

Это автоматизированная система оперативного диспетчерского управления материальными потоками соответствующего производства, автоматизированная система диспетчерского управления энергетическими потоками соответствующего производства, автоматизированная система управления основными производственными фондами производства, лабораторная информационная система производства и автоматизированная учетно-балансовая система.

Система имеет нелинейную децентрализованную структуру, которая позволяет оперативно адаптироваться к изменениям организационного, технологического и технического характера, служит информационным базисом для успешного внедрения и функционирования ERP-системы и обеспечивает вертикальную информационную интеграцию всего предприятия.

Материальные и технологические потоки – это основной технологико-экономический ресурс производства и основной объект контроля и управления диспетчера производства.

Особое значение вопросам диспетчеризации материальных потоков придает наличие на производстве ряда особенностей, среди которых следует отметить: комбинированные технологические схемы, со сложной структурой взаимосвязанных материально-сырьевых потоков; недостаточный объем межучастковых буферных накопителей, что требует четкой координации производительности смежных участков; нестабильное качество сырья.

Первым этапом реализации системы производства можно считать проектирование и внедрение автоматизированной системы оперативного диспетчерского управления материальными потоками производства.

Техническое обеспечение такой системы охватывает различные средства, от КИП на участках до средств представления информации в центральном диспетчерском пункте производства.

В верхнем уровне рассматриваемой системы находится соответствующее оборудование: многоэкранные мониторы диспетчерского персонала, средства мониторинга коллективного пользования, центральный сервер, система технологического видеонаблюдения и другие технические средства, обеспечивающие перевод диспетчерского управления на принципиально новые технические уровни.

На описанной выше технической платформе можно разворачивать и программное обеспечение, информационная структура которого может иметь три иерархических уровня. Информационные узлы нижнего иерархического уровня предназначены для ввода первичной оперативной информации о технологическом процессе. Средний иерархический уровень образуют узлы переработки и хранения информации: узлы вычисления расчетных переменных на основе исходной информации. На верхнем иерархическом уровне находятся потребители информации: автоматизированные рабочие места (АРМ) диспетчера, помощника диспетчера производства, энергодиспетчера и других ответственных сотрудников.

Одна из важных особенностей системы – большой объем расчетных переменных, которые необходимо формировать на основе исходных данных, поступающих из различных систем автоматизации предприятия.

Во-первых, часть исходных для расчетов данных поступает не в реальном времени, поэтому необходимо обеспечить своевременность и достоверность расчетов

независимо от задержек поступления входных данных, а из-за специфики деятельности систем длительность задержки может составлять несколько часов.

Кроме того, при расчетах требуется информация с предыдущих циклов вычислений (например, данные, полученные несколько часов, смен, суток, месяцев назад), поэтому для работы системы необходим эффективный и удобный механизм, позволяющий использовать архивные данные.

Но и, наконец, для корректной оценки результата нужен механизм вычисления степени достоверности расчетных данных.

Во-первых, расчеты могут производиться как по расписанию (т. е. в реальном или псевдореальном времени), так и по факту поступления исходных данных, что позволяет учесть сколь угодно длительные задержки формирования исходных данных.

Кроме того, в расчетах могут быть использованы данные с предыдущих циклов расчетов; все операции по обработке данных (чтение исходных данных, расчет, сохранение результатов) выполняются с метками времени, а расчеты сопровождаются вычислением признаков качества данных; прикладная программа расчетов может быть разработана на любом языке программирования.

Корректность информационных взаимосвязей между компонентами рассматриваемой системы, достигается программными средствами двух типов.

Для проверки информационных ограничений системы, реализованных на уровне структуры базы данных, используются средства СУБД Microsoft SQL Server, основанные на фундаментальных принципах организации реляционных баз данных, таких как первичные ключи, связи и др.

Для проверки корректности информационных ограничений системы, не определяемых структурой БД, требуется использовать набор хранимых процедур и SQL-сценариев, которые при необходимости выполняются по команде пользователя.

Проведение полной автоматизация производства можно реализовать только на стадии проектирования и создания производства «с нуля».

Создавать интегрированную информационную систему поэтапно со 100 %-ным охватом всех технологических процессов крайне дорого и долго.

Е. Г. БОЛДУЕВА

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

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Результативность любой деятельности зависит от участвующих в ней людей. Эффективное использование трудовых ресурсов предприятия – обязательное условие обеспечивающее бесперебойный производственный процесс и успешное выполнение планов производства. В настоящее время перед руководителями стоит следующая задача: хорошо подобрать трудовой коллектив, который будет выполнять поставленные перед ним задачи.

Понятие эффективности представляет собой комплекс факторов и критериев рациональной организации труда: добросовестный труд работников; производительный труд, который обеспечивает высокий уровень производительности не только в зависимости от совокупности факторов, но и от желания работников; эффективное использование рабочего времени; благоприятные условия труда работников; установление правильных соотношений между результатами труда и его оплатой; стимулирование

качественной работы при минимальных затратах ресурсов и материальная ответственность за низкокачественный труд [1, с. 171].

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии означает повышение производительности труда.

Для того, чтобы определить какими способами лучше повысить эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии, первоначально следует оценить имеющиеся трудовые ресурсы (их состав, структуру), выявить те трудовые ресурсы, которые «тормозят» производственный процесс, изучить случаи нарушения трудовой дисциплины, уровень заболеваемости. Особое внимание также следует уделить изучению организации производства и труда на предприятии для того, чтобы выявить резервы уменьшения норм времени.

Одним из направлений повышения эффективности использования трудовых ресурсов являются улучшения, направленные на развитие самого предприятия: внедрение современных технологий производства и организации труда, обеспечение высокого уровня автоматизации производства, улучшение условий труда работников, снижение материалоемкости выпускаемой продукции и обеспечение высокого уровня качества продукции. Данный метод позволит уменьшить норму времени на изготовление продукции, тем самым работник сможет больше произвести продукции в смену.

Следующим направлением повышения эффективности использования трудовых ресурсов является повышение их квалификации.

Повышая квалификацию сотрудников, предприятие получает рабочую силу, способную выполнить заданную работу, затрачивая на нее меньше времени, так как происходит совершенствование знаний, умений сотрудников. Работник получает новые навыки, тем самым увеличивает свою производительность труда и уменьшает количество брака на производстве. Эффективная работа способствует уменьшению себестоимости продукции и повышению рентабельности производства.

В современных условиях существует еще одно направление повышения эффективности использования трудовых ресурсов – это стимулирование труда. При этом стимулирование работников не ограничивается только материальным вознаграждением, а направлено на совершенствование личности работника, формирование в нем заинтересованности в успехе организации в целом и включает в себя также другие формы, такие как социальные льготы, моральные поощрения, гуманитарные стимулы к труду и др.

На предприятии следует внедрить инновационный метод оценки персонала – метод управления по целям. Данный метод заключается в совместном (сотрудником и его начальником) определении ключевых целей сотрудника на определенный период и определении, после истечения аттестационного периода степени выполнения каждой цели и всего плана в целом.

Данный метод оценки персонала способствует не только выявлению трудовых ресурсов, которые не справляются с производственным заданием, но и усиливает мотивацию сотрудника.

Западные исследования показывают, что производительность людей, имеющих конкретные цели, выше производительности тех, кому цели не определены или кого просто просят: «Старайтесь работать лучше!». В первом случае производительность повышается, так как сотрудник нацелен на результат. Он знает какую работу он должен выполнить за месяц, по каким критериям его будут оценивать и сколько денежных средств он получит за выполнение своей работы или же сколько денежных средств он не получит, если выполнит работу некачественно. Управление по целям позволяет повысить эффективность работы сотрудника, а также облегчить работу управленческого персонала.

Таким образом, совершенствование использования трудовых ресурсов включает в себя комплекс мероприятий, которые не только совершенствуют производственный

процесс, но и улучшают самого работника, появляется заинтересованность в высокопроизводительном труде. Кадровая политика предприятия должна строиться в зависимости от специфики производства на самом предприятии. Критерием для оценки должен стать рост эффективности производственной деятельности.

Выбор путей повышения эффективности использования трудовых ресурсов зависит в первую очередь от стратегической цели предприятия. Также на выбор путей повышения эффективности использования трудовых ресурсов влияют личные качества сотрудников, их квалификация, стаж работы. В первую очередь могут быть применены мотивационные или организационные факторы повышения эффективности труда. Однако не следует забывать о внедрении мероприятий научной организации труда, которая основана на новейших достижениях науки, а также о зарубежном опыте эффективного использования трудовых ресурсов.

Список используемой литературы

1 Пелих, А.С. Экономика отрасли: учеб. пособие/ А.С. Пелих. – М.: Р/н Дону, 2001. – 543 с.

К. Р. БОРОВСКАЯ, О. А. ЕВМЕНЕНКО

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **В. С. Оскерко**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Инновационные технологии – это средства и методы, предназначенные для последовательного осуществления нововведений. На сегодняшний день внедрение инноваций широко распространено в сфере строительства. Технологии современного строительства активно развиваются и преследуют определенные цели и задачи – экономия ресурсов, экологичность, внешнее соответствие временному промежутку, долговечность и многие другие. Инновационные технологии влияют на качество создаваемого продукта и повышают престиж заказчика.

Одна из инноваций в строительстве – объединение инженерного оборудования здания в централизованно управляемую систему, часто называемую «умным домом». Она расширяет возможности повышения комфортности и энергоэффективности зданий. «Умный дом» – это интеллектуальная система, в которой соединено всё оборудование, выполняющее разные функции, в единый комплекс, при этом одновременно выполняются различные задачи – обеспечивается безопасность, жизнедеятельность дома, связь и многое другое.

Центральной точкой системы является прибор, который называется контроллером. В него поступает информация с пультов и датчиков, он ее обрабатывает и, исходя из этого, отдает приказы. Его можно по-разному программировать, и все системы дома будут работать по сценарию пользователя. Можно регулировать температуру в помещениях, интенсивность освещения и т.д.

Основной расход энергии в домах приходится на их обогрев, который составляет около 70 % всего расхода [1]. Следовательно, сэкономив на обогреве, пользователь сможет сэкономить и на электроэнергии. Исследователи установили, что, если понизить температуру в помещении лишь на 5° С, расходы на обогрев снизятся на 30 % [1]. Можно составить режим отопления для умной системы в зависимости от дней недели и для отдельных помещений.

С помощью данной системы можно управлять и освещением, что позволяет снизить расходы до 40 % [1]. Осуществлять это помогают инфракрасные датчики

движения и выключатели, которые выключаются с некоторой задержкой. При появлении в зоне датчика движения человека свет включается, а через заданный интервал времени после того как датчик перестал «видеть» человека, свет выключается.

Технология умный дом дает возможность отключить питание техники, которая находится в ждущем режиме, что позволит не только сэкономить средства, но и продлить жизнь технике. В целом экономия может составить максимум около 65 % [1].

В «умном доме» стоит отметить систему безопасности. Здесь очень детально продумана система автоматизации, которая предоставляет надёжную защиту в любой чрезвычайной ситуации. Это и система видеонаблюдения, и охранная сигнализация, и автоматизация ворот и дверей. Но если вдруг хозяин, уходя из дома, забудет выключить утюг или другие приборы, то они будут вовремя отключены системой, а в случае возгорания сработает пожарная сигнализация. В случае протечки газа или воды система мгновенно отреагирует и уведомит о них хозяина и специальные службы.

Система энергоснабжения нацелена на бесперебойное питание, для чего используется своевременное переключение на аварийные источники электропитания. Технология основывается на таких подсистемах, как промышленные источники бесперебойного питания, автоматический ввод резерва, дизельные генераторы.

Системы управления позволяют интегрировать умный дом с видео- и аудиотехникой, домашним кинотеатром и прочей электроникой, а также удаленно управлять электроприборами, приводами механизмов, объединять все электронные приборы в общую сеть, в том числе подключенную к другим сетям, механизировать здание (например, автоматически открывать шлагбаумы и ворота и т.д.).

Не так давно оборудование «умный дом» было недоступно для многих. Однако благодаря прогрессу контроллеры стали дешевле, как и другие элементы электроники, и внедрение данной системы стало достаточно частым.

Проанализировав технологии «умного дома» и их эффект для пользователей, авторы предлагают в качестве собственной идеи внедрить некоторые из них в учебные аудитории университетов, а именно:

- автоматические окна. Очевидно, что невозможно постоянно соблюдать режим проветривания аудиторий, поэтому предлагается использовать одну из подсистем «умного дома» – подсистему кондиционирования и вентиляции. Идея заключается в том, что во время перемен аудитории будут проветриваться с помощью автоматических окон. Авторы уверены, что регулярное проветривание повлияет на эффективность работы студентов и поможет им лучше усваивать учебный материал;

- систему освещения. Как говорилось ранее, целью общества является снижение расходов, главной частью которых являются расходы на электроэнергию. Сократить их в университете можно путём рационального использования освещения. Предлагается усовершенствовать осветительную систему, установив датчики движения. Если в помещении никого нет, свет погаснет. Также датчики будут оценивать уровень освещённости и регулировать интенсивность освещения;

- автоматические шторы. Из-за яркого солнца бывает трудно читать информацию со слайдов презентации. Поэтому предлагается оборудовать аудитории автоматически опускающимися шторами, которые будут опускаться при включении проектора.

Можно с уверенностью говорить, что внедрение данных технологий в учреждениях образования позволит экономить электроэнергию и повысит уровень комфорта для обучающихся и преподавателей.

Список использованной литературы

1 Система умный дом. Описание [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.kak-sdelat.ru> (дата обращения: 17.01.2017).

М. В. БРЕЛЬ

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

Науч. рук. **Н. П. Драгун**

канд. экон. наук, доц.

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САЛЕО-ГОМЕЛЬ»)

Одним из важных факторов успешности предприятия на рынке являются высокие производительность труда персонала и качество продукции. Однако проблема заключается в том, что для их достижения требуется не только высокий уровень автоматизации и механизации производства, но и высокая заинтересованность персонала в качественном и производительном труде. Так, в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016-2020 гг. одной из основных целей ставится повышение эффективности управления и развитие мотивационных механизмов для роста производительности труда.

Для повышения мотивированности персонала на предприятии может быть применено как материальное (экономическое), так и нематериальное (внеэкономическое) стимулирование труда. Рассмотрим экономическое стимулирование персонала, но для эффективного стимулирования кадров недостаточно применения только экономических или внеэкономических стимулов – они должны применяться вместе [1, с. 17].

Мы изучили систему экономического стимулирования персонала на примере промышленного предприятия ОАО «САЛЕО-Гомель». Выявленные проблемы характерны и для других предприятий Беларуси:

1 Рост заработной платы не соответствует росту производительности труда, а именно коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы отрицателен. То есть рост зарплаты был вызван некими социальными требованиями (рост минимальной заработной платы).

2 Также на предприятии фактически полностью утрачена стимулирующая функция премий. Это связано, прежде всего, со слабой дифференциацией денежных поощрений. Персонал попросту не понимает, за что конкретно ему дают премию, так как её дают большинству, а зачастую и всем. Из-за этого работник не воспринимает денежные вознаграждения как стимул к более качественному труду.

3 На каждом предприятии и на ОАО «САЛЕО-Гомель, в частности, есть потери рабочего времени. Однако проблемой является то, что возрастает процент потерь рабочего времени за счёт прогулов и нарушения производственной дисциплины. Соответственно, чем выше этот процент, тем больше немотивированных работников на предприятии.

4 Одной из важных проблем на белорусских предприятиях является слабая система мотивации для управленческого персонала. Считается, что управленческий персонал «по умолчанию» должен быть заинтересован в отличных экономических показателях предприятия. Также это обусловлено тем, что управленцы не принимают прямого участия в производстве продукции, из-за чего к ним практически невозможно применить те же инструменты стимулирования, что и для рабочих. Аналогичная ситуация с системой стимулирования специалистов: экономисты, бухгалтера и т. д.

5 Индикатором низкой мотивированности персонала является высокая текучесть кадров, т.е. у персонала нет высокой заинтересованности работать на предприятии.

Опыт зарубежных стран показывает, что данные проблемы решаемы. Так на предприятиях во Франции внедрены такие инструменты стимулирования, как выплата кредитов и ипотеки работникам, бесплатное медицинское страхование персонала, а также

корпоративное питание, что даёт свой положительный эффект [2]. В Китае уделяют достаточное внимание стимулированию управленческого персонала высшего и среднего звена. На китайских предприятиях применяют стимулирование методом отсроченного получения акций. Для рабочих применяют бонусы, которые зависят от прибылей предприятия. То есть каждый работник понимает, за что он получает бонус, а также чувствует свою принадлежность ко всей деятельности предприятия. Также применяется денежная помощь для образования, оплачивается Интернет, услуги мобильной связи, проездной, медицинская страховка, самым ответственным работникам выплачивается пособие для покупки своей квартиры [3].

Таким образом, на основе опыта зарубежных стран нами были сделаны и апробированы на ОАО «САЛЕО-Гомель» следующие предложения:

1. Стимулирование персонала путём внедрения пенсионного страхования. В сложной экономической ситуации каждый работник переживает за своё будущее, в том числе будущее на пенсии. Многие считают, что пенсии не будет хватать. Поэтому целесообразно ввести пенсионное страхование, которое будет осуществлять само предприятие. Нами предлагается каждый месяц за десять лет до наступления пенсии каждого работника класть на депозитный счёт 20 руб. под 16 % годовых. Так, накопленные деньги при наступлении пенсии будут выдаваться работнику, а именно 2,4 тыс. руб., а проценты будет себе возвращать предприятие. Таким образом, годовой экономический эффект для предприятия составит более 113 тыс. руб. При этом работники будут чувствовать уверенность в завтрашнем дне, будут более ответственно относиться к своей работе, а также снизится текучесть кадров.

2. Стимулирование управленческого персонала путём привлечения их к участию в собственности предприятия. Нами было предложено высшему и среднему управленческому персоналу выдать по 550 акций с отсрочкой реализации. Основным условием является возможность реализации акций при достижении роста чистой прибыли на 15%, но не ранее чем через 3 года. При реализации данного предложения годовой экономический эффект за счёт роста чистой прибыли составит 13,4 тыс. руб. Данное предложение будет стимулировать управленцев на качественные управленческие решения, а также удержит их на предприятии.

Таким образом, разработанные нами предложения несут не только экономический, но и социальный эффект, то есть отвечают интересам персонала. Благодаря их реализации увеличатся производительность труда и качество продукции.

Список используемой литературы

- 1 Самоукина, Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. Самоукина. – М.: Вершина, 2006. – 224 с.
- 2 Перервый, П. Г. Экономика и организация труда / П. Г. Перервый, Н. И. Погорелов, В. Г. Дюжев/ Портал «Экономист» [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://economylit.online> (дата обращения: 26.12.2016).
- 3 Зарубежный опыт управления персоналом // Студми. Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://studme.org> (дата обращения: 26.01.2017).

Н. И. ГАВРИЛОВА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или к их временной

неплатежеспособности. Даже в случае стабилизации экономики не следует ожидать, что в стране не будет убыточных предприятий. В США, например, около 50 % вновь созданных малых и средних предприятий прекращают свою деятельность в течение года; вместе с тем признанные законом банкроты составляют всего около 1 % количества всех предприятий. Сказанное позволяет сделать вывод о необходимости постоянно проводить работу по антикризисному управлению. Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям можно считать кризисной [1, с. 153].

Антикризисное управление — это управление, определенным образом предвидящее опасность кризиса, предусматривающее анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития [2, с. 147].

Стратегия антикризисного управления охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области существующей стратегии, производственных процессов, структуры и культуры любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия.

Разработка и реализация антикризисного стратегического управления предприятием — ключевые проблемы стабилизации белорусской экономики. В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления. Точная, комплексная, своевременная диагностика состояния предприятия – это первый этап разработки стратегии антикризисного управления деятельностью предприятия.

Анализ внешних факторов с целью выявления причин кризиса.

Для формирования четкой и понятной картины развития ситуации, необходимо правильно сопоставить полученные результаты и свести в единое целое несколько этапов анализа:

– анализ макросреды, который условно можно разделить на четыре сектора: политическое окружение, экономическое окружение, социальное окружение, технологическое окружение;

– анализ конкурентной среды по ее пяти основным составляющим: покупатели, поставщики, конкуренты внутри отрасли, потенциальные новые конкуренты, товары-заменители.

Получив достаточно обширную информацию о внешней среде, можно синтезировать ее с помощью метода создания сценариев – реалистического описания того, какие тенденции могут проявиться в той или иной отрасли в будущем [3, с. 240].

Анализ состояния предприятия, находящегося в кризисной ситуации.

Наряду с анализом внешней среды предприятия важно провести углубленное исследование его реального состояния. Анализируя стратегию предприятия, менеджеры должны сконцентрировать свое внимание на следующих пяти моментах.

1 Эффективность текущей стратегии. Нужно попытаться определить место предприятия среди конкурентов; во-вторых, границы конкуренции (размер рынка); группы потребителей, на которые предприятие ориентируется; функциональные стратегии в области производства, маркетинга, финансов, кадров.

2 Сила и слабость, возможности и угрозы предприятия. Самый удобный и опробованный способ оценки стратегического положения предприятия — SWOT-анализ.

После выявления сильных и слабых сторон они тщательно изучаются и оцениваются. С точки зрения формирования стратегии сильные стороны предприятия могут быть использованы как основа антикризисной стратегии. В то же время успешная антикризисная стратегия направлена на устранение слабых сторон, которые способствовали кризисной ситуации.

3 Конкурентоспособность цен и издержек предприятия. Должно быть известно соотношение цен и затрат предприятия с ценами и затратами конкурентов. В этом случае используется стратегический анализ издержек с помощью метода «цепочка ценностей».

Цепочка ценностей отражает процесс создания стоимости товара (услуги) и включает различные виды деятельности и прибыль. Таким образом, можно выявить наилучшую практику выполнения определенного вида деятельности, наиболее эффективный способ минимизации издержек и на основе полученного анализа приступить к повышению конкурентоспособности предприятия по издержкам.

4 Оценка прочности конкурентной позиции предприятия. Прочность позиции предприятия по отношению к основным конкурентам оценивается по таким важным показателям, как качество товара, финансовое положение, технологические возможности, продолжительность товарного цикла.

5 Выявление проблем, вызвавших кризис на предприятии. Менеджеры изучают все полученные результаты исследования состояния предприятия на момент кризиса и определяют, на чем надо сосредоточить внимание [2, с. 149].

Второй этап стратегического антикризисного планирования – корректировка миссии и системы целей предприятия.

Необходимо сконцентрировать всю информацию, полученную во время проведения стратегического анализа, и решить, сможет ли предприятие в рамках своей прежней миссии выйти из кризиса и достигнуть конкурентных преимуществ. Затем наступит процесс корректировки системы целей. Менеджер сравнивает желаемые результаты и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды, которые ограничивают достижение желаемых результатов, и вносит изменения в систему целей.

Необходимо избежать частой ошибки, при которой предприятий сосредоточивают свое внимание на краткосрочных финансовых целях, пренебрегая долгосрочными.

Третий этап антикризисного стратегического планирования – формулирование стратегических альтернатив выхода предприятия из экономического кризиса и выбор стратегии [3, с. 242].

На этом заканчивается процесс стратегического планирования и начинается процесс определения тактики реализации выбранной стратегии, а затем осуществляется реализация антикризисной стратегии, оценка и контроль результатов.

Список используемой литературы

1 Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учеб. / Э.М. Коротков. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 620 с.

2 Смольский, А. П. Антикризисное управление: учеб. пособие / А. П. Смольский. – Минск: Амалфея: Мисанта, 2013. – 334 с.

3 Жарковская, Е. П. Антикризисное управление: учеб. / Е. П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2006. – 356 с.

О. А. ГЕРАСИМЕНКО

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

Науч. рук. **С. Д. Предыбайло**

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СОВЕТСКОГО РАЙОНА Г. ГОМЕЛЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В Советском районе Гомеля проживают 172,9 тыс. человек (или 35 % всего населения Гомеля), а общая площадь района составляет 5,1 тыс. га [1].

Советский район неоднократно становился лучшим в городе по социально-экономическому развитию. Однако существуют определенные проблемы в выполнении прогнозных показателей социально-экономического развития района (таблица 1).

Таблица 1 – Выполнение основных показателей социально-экономического развития Советского района г. Гомеля за 2015 год

Целевые показатели прогноза	Факт	Задание
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе, млн. долл. США	9,2	11
Экспорт товаров организаций, не имеющих ведомственной подчиненности и не являющихся резидентами СЭЗ «Гомель-Ратон», %	98,1	104
Экспорт услуг без учета предприятий республиканской формы собственности, %	97,5	101
Показатель по энергосбережению, %	-9,2	-6,5
Индикативные показатели		
Выручка на 1 работающего от реализации продукции, товаров, работ, услуг с учетом областных структур, млн. руб.	782	790
Поступление прямых иностранных инвестиций, млн. долл. США	55,04	41
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	6993,4	7713

В 2015 не были выполнены следующие прогнозные показатели социально-экономического развития Советского района г. Гомеля:

- прямые иностранные инвестиции на чистой основе;
- экспорт товаров организаций, не имеющих ведомственной подчиненности и не являющихся резидентами СЭЗ «Гомель-Ратон»;
- экспорт услуг без учета предприятий республиканской формы собственности;
- выручка на 1 работающего от реализации продукции (товаров, работ, услуг) с учетом областных структур;
- номинальная начисленная среднемесячная заработная плата.

Таким образом, существуют следующие проблемы в сфере социально-экономического развития Советского района:

- снижение прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямым инвесторам);
- недостаточная финансовая поддержка малого предпринимательства;
- нехватка средств на модернизацию у предприятий, а как следствие, их убыточность и неконкурентоспособность на внешних рынках;
- высокая трудоемкость и энергоемкость выпускаемой продукции;
- недостаточность квалифицированных кадров.

В целях совершенствования управления социально-экономическим развитием региона необходимо реализовать следующие мероприятия:

- в целях продвижения продукции местных производителей, совместно с предприятиями города разработать графики проведения рекламных акций для каждого производителя;
- создать отраслевой каталог для зарубежных инвесторов, включающий характеристики производственного и инвестиционного потенциала белорусских предприятий;
- активизировать работу по созданию новых рабочих мест субъектами хозяйствования различных форм собственности;
- ежегодно пересматривать квоты приёма на работу социально незащищённых граждан;
- шире практиковать выделение ссуд и субсидий в целях поддержки предпринимательской деятельности граждан;
- развивать систему профессиональной ориентации, подготовки и переподготовки безработных;
- разработать положение о стимулировании нанимателей по сохранению и созданию рабочих мест.

В 2017 году в Советском районе планируется привлечь инвесторов для строительства торгово-развлекательного комплекса возле магазина MART INN ЗАО «МАРТ ИН ФУД». Как вариант, в данном месте можно разместить спортивный зал, так как в Советском районе их недостаточно. Сумма обязательных платежей в бюджет составит 77 руб. в месяц – сумма единого налога по данному виду деятельности, в год это 924 руб. За вычетом расходов на заработную плату, обязательных и коммунальных платежей, амортизационных отчислений, чистая прибыль за год приблизительно равна 60 000 руб., то есть первоначальные инвестиции окупятся за год.

В ближайшее время на рынках «Черноморский» и «Давыдовский» откроются специальные ряды «Экокорзинка». Под таким брендом фермеры будут продавать выращенную по органическим технологиям продукцию. Если предположить, что средняя стоимость чека составит 12 руб., а «Экокорзинка» будет работать 6 дней в неделю и обслуживать в день 40 человек, то месячная выручка составит 11 520 руб.

Необходим инвестор и для строительства объекта производственного назначения (в том числе логистического центра), коммунально-складского и административного назначения по улице Объездная (района ОАО Гомельский ДСК).

Реализация данных инвестиционных проектов положительно скажется на социально-экономическом развитии района, а именно:

- ввод в эксплуатацию торговых площадей составит более 800 кв. м, что составляет 6,3 % от задания по вводу в эксплуатацию торговых площадей для г. Гомеля на 2016 г. (12 730 кв. м);
- будет создано более 75 новых рабочих мест, что составляет 23,8 % от задания по созданию новых рабочих мест администрации Советского района на 2016 г. (315 чел.);
- число организаций, созданных в производственной сфере, увеличится на 3 единицы, что составляет 14,3 % от задания Советского района на 2016 год;
- будут привлечены инвестиции в размере 4,5 млн. долл. США.

Список используемой литературы

1 Основные и индикативные показатели социально-экономического развития Советского района г. Гомеля на 2015 год: утв. решением администрации Советского района от 15 февр. 2015 г. № 64 // Официальный сайт администрации Советского района [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://sovadmin.gov.by> (дата обращения: 15.02.2017).

М. С. ГЛУМ

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ОАО «ПЕТРИКОВСКИЙ АГРОСЕРВИС»: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Затраты на производство являются одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность организации: их величина оказывает влияние на конечные результаты деятельности субъекта и его финансовое состояние. Чем эффективнее использование в производстве материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов и рациональнее методы управления, тем больше появляется резервов снижения затрат на производство продукции. Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерством финансов Республики от 30.09.2011 №102 определение затрат звучит так: «Затраты – стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления деятельности, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает

получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах» [1]. Согласно тому же документу расходы по текущей деятельности организации включают в себя затраты, которые формируют себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), управленческие расходы, расходы на реализацию, прочие расходы. При этом в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) входят прямые и переменные косвенные затраты, связанные с производством продукции (работ, услуг).

С позиции управленческого учета целесообразно использовать классификацию затрат по экономическим элементам. Проведем анализ затрат на производство в ОАО «Петриковский агросервис» в 2013 – 2015 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика состава затрат на производство продукции (работ, услуг) в ОАО «Петриковский агросервис» в 2013–2015 гг.

Затраты	В миллионах рублей				
	2013	2014	2015	Темп роста 2014/2013, %	Темп роста 2015/2014 (%)
Затраты – всего	18674	17007	14934	91	87,8
в том числе:					
материальные затраты – всего	5916	5239	4467	88,6	85,3
из них:					
сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	4283	3425	3220	80	96,9
топливо	1193	1513	845	127	55,8
электрическая энергия	440	301	402	68,4	133,6
затраты на оплату труда	6884	5884	4898	85,5	83,2
отчисления на социальные нужды	2419	2067	1703	85,5	82,4
амортизационные отчисления	3067	3254	538	106	16,5
прочие затраты	388	563	3328	145	В 5,91 раз

Наибольший удельный вес в общем объеме составили материальные затраты (в 2015 году – 30 %), а также затраты на оплату труда (33 % от общих затрат в 2015 г.). При этом следует отметить, что темпы роста затрат в 2015 году замедлились. Так, наибольшие темпы падения были по статье «Амортизационные отчисления» (- 83,5 %). Это обусловлено тем, что начисление амортизации не производилось в данном периоде. В 2015 году заметен рост затрат на электроэнергию (в 2015 году в сравнении с 2014 годом на 33,6 %), прочие затраты (темп роста в 2015 году составил 5,91 раз).

Далее проанализируем динамику затрат на 1 000 руб. произведенной продукции (работ, услуг) в ОАО «Петриковский агросервис» (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика затрат на 1 000 руб. произведенной продукции (работ, услуг) в ОАО «Петриковский агросервис» в 2015 г.

Показатели	2015 год (факт)			
	январь-март	январь-июнь	январь-сентябрь	январь-декабрь
Объем производства продукции (работ, услуг), млн. руб.	4 000	9 602	13 668	16 843
Затраты на производство продукции (работ, услуг), млн. руб.	3 471	8 292	12 083	14 934
в том числе материальные затраты, млн. руб.	1 027	3 118	3 994	4 467
Затраты на 1000 руб. произведенной продукции, руб.	868	864	884	887
в том числе материальные затраты на 1 000 руб. произведенной продукции, руб.	257	325	292	265
Удельный вес затрат в объеме производства, %	86,8	86,4	88,4	88,7

Из таблицы 2 можно сделать вывод о том, что затраты составляют большой удельный вес в общем объеме производства – 88,7% за 2015 год. В целях снижения данного показателя должны проводиться мероприятия по сокращению затрат на производство продукции.

В целях сокращения расходов на оплату труда необходимо произвести оптимизацию численности в организации. Данное мероприятие должно проходить параллельно с повышением производительности труда и индивидуальной выработки работников. Это позволит сократить расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды.

Для сокращения материальных затрат, в частности энергоресурсов, разработана программа по энергосбережению на 2017 год, которая позволит сократить расходы, связанные с оплатой электрической электроэнергии и топливных ресурсов.

Список используемой литературы

1 Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утв. постанов. Мин-ва финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011г. №102 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

А. А. ГОСПОДАРЕВА

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

Науч. рук. **Р. А. Лизакова**,
канд. экон. наук, доц.

ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Сегодня отрасль железнодорожных перевозок продолжает успешно развиваться, увеличивается количество логистических компаний, что сказывается на динамическом росте в области лизинга железнодорожного транспорта. Лизинг вагонов имеет популярность среди крупных предприятий. В основе лежит ряд факторов, например, то, что государственный парк вагонов уже изрядно изношен, а использование устаревшей железнодорожной техники крайне опасно. Сейчас лизинговые компании в своем большинстве создали такие условия, что суточная лизинговая цена значительно меньше, чем суточная арендная стоимость. Во многих компаниях лизинговые предложения изучаются с таким же вниманием, как и предложения по капиталовложениям, но в некоторых случаях финансовый менеджер компании может избежать сложных процедур утверждения решений, необходимых при покупке активов.

Лизинг сохраняет капитал. Лизинговые компании предоставляют «100%-ное финансирование» – авансируют полную стоимость арендованного имущества. Следовательно, аренда сохраняет капитал, позволяя фирме оставить денежные средства для других нужд.

Лизинг влияет на бухгалтерскую прибыль. Баланс фирмы и отчет о прибыли могут выглядеть лучше с лизингом, поскольку он либо увеличивает бухгалтерскую прибыль, либо уменьшает балансовую стоимость имущества, либо и то и другое вместе.

Лизинг, квалифицируемый как небалансовый источник финансирования, влияет на бухгалтерскую прибыль только одним путем: арендные выплаты – это расходы. Если фирма не арендует, а покупает активы, финансируя эти операции за счет займа, выплата процентов и амортизация вычитаются из прибыли. Лизинг обычно оформляется так, что платежи в первые годы меньше, чем сумма амортизации и процентных платежей в случае покупки и займа. Следовательно, лизинг увеличивает бухгалтерскую

прибыль в первые годы жизни актива. Бухгалтерский коэффициент рентабельности активов может возрасти даже в большей степени, так как бухгалтерская стоимость активов (знаменатель в данном коэффициенте) занижена, если арендованное имущество не отражается в балансе фирмы.

Итак, лизинг дает особые преимущества некоторым фирмам в некоторых ситуациях. Однако использовать эти преимущества можно только, научившись оценивать лизинговые контракты. Если использовать лизинговые схемы, то это будет стимулировать ускоренное развитие железнодорожной отрасли, которое, по мнению государства, считается одной из приоритетных на сегодняшний день. Причем, вероятней всего, что больший спрос на лизинговые услуги в ближайшем будущем ожидается в обновлении парка вагонов. Лизинговое соглашение по железнодорожной технике более долгосрочное, чем кредитное, а также более гибкое, так как предусматривает возможность выбрать удобную систему оплаты обоим сторонам. Железнодорожные вагоны это идеальный предмет лизинга, так как они высоколиквидные, а их стоимость регулярно увеличивается. Приобрести железнодорожную технику в лизинг проще, чем получить кредит, так как лизинговое имущество будет выступать в качестве залога. Стандартные условия лизинга – это 10-20 % авансовый платеж и срок до 10 лет.

Проведенный SWOT-анализ ЗАО «Гомельский вагоностроительный завод», показал, что в последнее время снизились объемы реализации продукции завода и одним из важных направлений увеличения продаж является продажа вагонов лизинговой компании. В числе преимуществ для предприятия является то, что лизинговая компания может закупить партию оборудования, машин и (или) другого имущества, что обеспечивает эффект оптовой торговли. Более тесные контакты с производителями создают для лизингодателей новые возможности делового сотрудничества. Документирование сделок более простое и укороченное по времени по сравнению с банковским кредитованием. Для поставщика (продавца) основным преимуществом лизинга является расширение возможностей сбыта и получение немедленного платежа наличными. Для данной операции нами предлагается ООО «Фирма «ТРАНЗИТ-ПЛЮС», которая успешно работает на рынке транспортно-экспедиторских услуг с 2000 года. Фирма оказывает комплексные экспедиторские услуги в перевозках экспортных, импортных и транзитных грузов по России, странам СНГ и Балтии, странам Европы и Азии. Специализацией компании являются перевозки грузов в собственных и арендованных полувагонах по сети РЖД, СНГ и стран Балтии. Под управлением компании находится 7 000 полувагонов. ООО «Фирма «ТРАНЗИТ-ПЛЮС» сотрудничает с ЗАО «Гомельский вагоностроительный завод» уже несколько лет и за истекшее время компания ООО «Фирма «ТРАНЗИТ-ПЛЮС» зарекомендовала себя как надежного лизингополучателя.

В нашем случае планируется в лизинг сдать 5 вагонов специального назначения. Стоимость одного вагона составляет 55192 на условиях, представленных в таблице 1.

Таблица 2 – Условия расчета пользования лизингом

Показатели	Значение
Срок лизинга, месяц	60
Стоимость объекта лизинга, руб.	55 192
Лизинговый процент, %	15
Первичный взнос за объект, руб.	40
Единоразовая комиссия, руб.	2
Амортизация (месячная), %	1,5

Из последующего расчета следует, что за 5 лет с одного вагона предприятие будет иметь доход в сумме 973 руб.86 коп., а с 5 вагонов – 4 869 руб. Предприятию выгодно будет положить эти деньги в банк под проценты, например, для корпоративных клиентов предоставляется «Удаленный депозит 30» при ставке в 16 %.

Нами был рассмотрен вариант, если покупатель приобретает вагоны предприятия к кредит. Дальнейший расчет показал, что кредит в данном случае покупателю не выгоден относительно лизинга. Так как расходы по лизингу уменьшают налог на прибыль, договор заключается на более долгий срок, можно снизить проценты по выплата лизинга относительно банковских процентов по кредиту. В данном случае переплата за кредит составляет 1 369 руб. 33 коп., в отличие от лизинга (где нет переплат) с правом выкупа вагона. Для предприятия-покупателя, это выгодно т.к. такой вариант дает предприятию стабильный доход от сдачи в лизинг вагонов, так как лизинг (или долгосрочная аренда) входит в затраты, влияющие на себестоимость.

Таким образом, сотрудничество с лизинговой компанией позволит повысить рентабельность реализованной продукции ЗАО «Гомельский вагоноремонтный завод».

А. Я. ГРАБОВСКАЯ

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

Науч. рук. **А. В. Греченюк,**

канд. экон. наук, доц.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СРАВНЕНИЕ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЦФО

Численность постоянного населения Курской области на 1 января 2015 года составляла 1 117,4 тыс. человек (0,8 % населения России), средний возраст которого – 41,3 года – соответствует характеристикам наиболее трудоспособного состояния. Плотность населения – 37,3 человека на км² [1].

Численность населения в целом по Центральному федеральному округу (ЦФО) увеличивается на протяжении 2010-2014 годов. Причем только в трех регионах наблюдается положительная динамика роста населения – г.Москва, Московская область и Белгородская область. Еще в двух регионах ЦФО численность населения остается примерно на одном уровне (с небольшим увеличением за период исследования) – Калужская и Ярославская области. В остальных 13 регионах ЦФО наблюдается сокращение численности населения каждый исследуемый период. Наиболее высокие темпы сокращения численности населения наблюдаются в Брянской, Орловской, Тверской, Тамбовской, Владимирской и Тульской областях.

Уровень безработицы в среднем по ЦФО значительно сократился к 2014 году и составил 3,1 %. Самые низкие значения уровня безработицы наблюдаются в г. Москва и Московской области. Также достаточно низкие значения данного показателя имеют Липецкая, Ярославская и Курская области (менее 4 %). Самый высокий уровень безработицы наблюдается в Тверской, Смоленской, Орловской и Брянской областях.

Далее проведем анализ динамики и межрегиональное сравнение основных социально-экономических показателей развития регионов ЦФО за 2010–2014 гг.

В среднем по ЦФО наблюдается ежегодный рост среднедушевых денежных доходов населения с 24,6 тыс. руб. в 2010 году до почти 35 тыс. руб. в 2014 году. Положительная динамика ежегодного роста среднедушевых денежных доходов населения наблюдается во всех регионах ЦФО. Исключение составляет только г. Москва в 2014 году. Наибольшая величина среднедушевых денежных доходов населения наблюдается, что является естественным, в г. Москва и Московской области. Также выделяются по уровню среднедушевых денежных доходов Белгородская, Воронежская и Липецкая области (более 25 тыс. руб. в 2014 году). Наименьшие суммы данного показателя наблюдаются в Орловской и Костромской областях – менее 20 тыс. руб.

в 2014 году. Больше всего выросли среднедушевые денежные доходы населения за 2010 – 2014 годы в Воронежской и Ивановской областях, меньше всего – в г. Москва.

В среднем по ЦФО среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций составляет почти 40 тыс. руб. в 2014 году. Но такая величина достигается за счет г. Москва и Московской области. Во всех остальных регионах среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций меньше 29 тыс. руб. в 2014 году. Наиболее высокие значения данного показателя (кроме г. Москва и Московской области) имеют Калужская, Тульская и Ярославская области. Меньше всего среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций в Брянской, Ивановской, Костромской, Орловской и Тамбовской областях.

В среднем по ЦФО в структуре денежных доходов населения преобладает оплата труда (43,2 %) и другие доходы (25,0 %). Доля социальных выплат находится на уровне 16,1 %. При этом в Брянской, Воронежской, Ивановской, Тамбовской и Московской областях в структуре денежных доходов населения в 2014 году преобладают другие доходы, а оплата труда находится на втором месте. Наибольшая доля оплаты труда наблюдается в Калужской области и г. Москва. В Курской области доли оплаты труда и других доходов примерно одинаковые и составляют чуть более 30 %.

Наименьшая доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума наблюдается в Белгородской, Московской и Липецкой областях. Также менее 10% населения имеют доходы ниже величины прожиточного минимума в Воронежской, Калужской, Курской, Тамбовской, Тульской и Ярославской областях, а также в г. Москва. В остальных регионах ЦФО доля населения с доходами ниже прожиточного минимума превышает 10 %. Самые высокие значения наблюдаются в Смоленской и Ивановской областях.

В целом по ЦФО, а также по каждому отдельному региону происходит ежегодное сокращение численности студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения. Наибольшая численность студентов в расчете на 10 000 человек населения наблюдается в Курской области, которая занимает 4 место среди всех субъектов РФ по данному показателю. Также высокие значения наблюдаются в Орловской и Воронежской областях. Наименьшая численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения наблюдается в Московской области, а также в Калужской, Липецкой, Владимирской, Костромской, Тверской и Тульской областях.

Также проведем сравнительный анализ регионов ЦФО по абсолютной величине валового регионального продукта (ВРП) и в расчете на душу населения. Наибольшей абсолютной величиной валового регионального продукта обладают Московская область и г. Москва, данные суммы существенно превышают значения ВРП по другим регионам ЦФО. Также положительно выделяются на фоне других регионов ЦФО Воронежская и Белгородская области. Курская область по абсолютной величине ВРП занимает 12 место среди регионов ЦФО. Наименьшие объемы ВРП наблюдаются в Костромской, Ивановской и Орловской областях.

Беззаговорочным лидером по объемам ВРП на душу населения является г. Москва. На втором месте расположилась Белгородская область, а только на третьем – Московская область. Также значительными объемами ВРП на душу населения обладают Калужская, Ярославская, Липецкая и Воронежская области. По данному показателю Курская область находится на 9 месте среди регионов ЦФО. Наименьшие суммы ВРП на душу населения наблюдаются в Ивановской и Брянской областях.

По результатам проведенного межрегионального сравнения регионов ЦФО по уровню социально-экономического развития можно сделать вывод, что по большинству рассмотренных показателей Курская область находится в середине [2]. С одной стороны это хорошо, так как некоторые регионы имеют еще более плохой уровень

социально-экономического развития. Но в тоже время многие регионы показывают более высокий уровень и социального и экономического развития.

Список используемой литературы

1 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / М.: Росстат., 2015. – 1266 с.

2 Греченюк, О.Н. Исследование социально-экономического развития Курской области / О.Н. Греченюк, А.В. Греченюк // Парадигмальные основания государственного управления: социально-экономическая перспектива: сб. научн. статей междунар. научн. конф.; под общ. ред. В.В. Зотова. – В 2-х ч. – Ч. 1. – Курск: Акад. Гос-й и мун-й службы, 2016. – С. 52-62.

В. С. ДЕМЬЯНОВА

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансы любой организации отражают экономические отношения по поводу формирования производственных фондов, производства и реализации продукции, образования собственных и заёмных источников финансирования, их распределения и контроля за использованием активов. Выражаются они в денежной форме. От эффективности производства, снижения затрат, рационального использования финансовых ресурсов зависит конкурентоспособность, платёжеспособность и финансовая устойчивость организации.

В системе управления различными аспектами деятельности организации в современных условиях хозяйствования наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами, поскольку на него возложено решение первостепенных задач:

- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- выживание организации в условиях конкурентной борьбы;
- максимизация рыночной стоимости организации;
- обеспечение приемлемых темпов роста экономического потенциала;
- рост объёмов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- минимизация расходов;
- обеспечение необходимого уровня рентабельности основной деятельности

[1, с. 95].

В настоящее время информационной базой финансового анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

Опираясь на отчетность, пользователь должен получить представление о четырех аспектах ее деятельности:

- об имущественном и финансовом состоянии организации с позиции долгосрочной перспективы (то есть насколько устойчива данная организация, является ли стратегически выгодным вкладывать в нее средства и (или) иметь с ней контрагентские отношения);
- о финансовых результатах, регулярно генерируемых данной организацией (то есть прибыльно или убыточно она работает);
- об изменениях в капитале собственников (то есть изменение чистых активов организации за счет всех факторов, включая внесение капитала, его изъятие, выплату дивидендов, формирование прибыли или убытка);

– о ликвидности организации (то есть наличие у нее свободных денежных средств как важнейшего элемента стабильной текущей работы в плане ритмичности расчетов с контрагентами) [2, с. 59].

После проведения финансового анализа организации необходимо разработать мероприятия по улучшению ее состояния.

Комплекс локальных мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния организации включает в себя мероприятия по повышению эффективности управления, обеспечения устойчивой реализации, ускорения оборачиваемости оборотных средств. Данный комплекс мероприятий отражает суть антикризисного менеджмента в организации.

В первый блок включаются следующие мероприятия:

а) по снижению себестоимости:

1) упрощение структуры управления и приведение численности управленческого персонала в соответствии с объективной производственной необходимостью;

2) улучшение работы снабженческой службы организации, максимально возможное сокращение посреднических структур, что позволит удешевить потребляемое сырье и материалы и поставлять в организацию более технологически и экономически эффективные его виды;

3) сокращение расходов на обслуживание оборудования;

4) сдача в аренду неиспользуемых площадей и основных средств;

5) минимизация затрат по коммунальным платежам;

б) по повышению эффективности управления персоналом через:

1) приведение в соответствие профессионально-качественного уровня персонала инновационным процессам организации;

2) управление производительностью труда;

3) планирование и маркетинг персонала, управление наймом и учетом персонала;

4) управление мотивацией поведения персонала.

Второй блок мероприятий направлен на обеспечение устойчивой реализации и ускорения оборачиваемости оборотных средств. Он включает следующие мероприятия:

а) Поиск новых видов продукции или повышение конкурентоспособности уже выпускаемой. Проведение комплекса маркетинговых мероприятий с целью продвижения или поиска перспективной рыночной ниши посредством реализации следующих управленческих действий:

1) развитие службы маркетинга в организации;

2) определение своих преимуществ и недостатков, также преимуществ и недостатков у конкурентов;

3) выявление намечающихся изменений на рынке, поиск путей реагирования на влияние внешних факторов;

4) анализ внутренней информации о заказах и продажах, актуальности продукции, возврате продукции, емкости рынка;

5) изучение покупателей с точки зрения потребностей населения, работа с внешними источниками информации;

б) участие в разработке и осуществлении гибкой ценовой политики отдела сбыта;

б) Взыскание дебиторской задолженности предполагает следующие управленческие действия:

1) увеличение доли предоплаты за реализуемую продукцию;

2) активизация работы юридической службы по взысканию просроченной части задолженности;

в) Смена изношенного оборудования или замена активов под новую продукцию, включает в себя мероприятия по приобретению более универсального оборудования, которое позволит организации при необходимости диверсифицироваться [3, с. 502–503].

Таким образом, реализация комплекса данных мероприятий позволит улучшить финансовое состояние организации и избежать риска наступления банкротства.

Список используемой литературы

- 1 Белик, П. Анализ деятельности предприятия / П. Белик. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 132 с.
- 2 Попова, М.П. Как вывести предприятие из финансового кризиса / М.П. Попова // Финансовый директор. – 2005. – № 11. – С. 57-63.
- 3 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая – 6-е изд., перер. и доп. – Мн.: Новое знание, 2001 – 704 с.

Н. А. ДУПЕЕНКО

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

Науч. рук. **С. А. Коваленко,**

канд. с.-х. наук, доц.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Создание конкурентоспособной экономики является приоритетной задачей любого государства. Белорусская экономика достаточно открыта и в значительной степени интегрирована в европейские и мировые экономические процессы. Если сегодня не производить конкурентоспособную продукцию с высокой степенью новизны и наукоемкости, с применением современных энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий, то завтра будет сложно сохранить достигнутые результаты и завоеванные рыночные позиции.

Главной функцией субъекта хозяйствования с позиций экономического сообщества является производство необходимой продукции (работ, услуг). В свою очередь, любая производственная деятельность имеет в условиях рынка положительное экономическое значение лишь тогда, когда стоимость произведенной продукции будет больше стоимости исходных ресурсов или производственных факторов, израсходованных на производство и сбыт этой продукции. Основная цель всякой организации состоит при прочих равных данных в максимизации этой разности, поэтому, чем меньше затраты, тем больше прибыль.

Затраты являются важнейшим показателем экономической эффективности производства продукции. В них отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От их уровня зависят финансовые результаты деятельности организаций, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, конкурентоспособность продукции.

Важное место в управлении организацией отводится затратам по двум причинам:

– эффективность использования сырья, материалов, топлива, энергии, рабочей силы, уровень управления деятельностью производственных коллективов сразу и непосредственно отражается на величине себестоимости и только позже, через нее – на величине других показателей, характеризующих результаты производственно-хозяйственной деятельности;

– основная часть общественных издержек производства выражается в себестоимости, а их динамика проявляется, прежде всего, через динамику себестоимости. Нет

ни одного показателя, характеризующего уровень общественно необходимых затрат труда более полно, чем себестоимость, поэтому она является базой для расчета оптовых цен и определения величины прибыли и т. д. [1, с. 8].

В процессе создания продуктов организацией потребляются средства труда и живой труд. Совокупные затраты живого труда, овеществленного в приметах и средствах труда на производство продукции, образуют затраты и расходы производства.

Затраты – это стоимостная оценка ресурсов, потребляемых в процессе производства и реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Затраты, которые приводят к получению в будущем экономических выгод, считаются активами организации, а не приводящие в будущем к получению выгод, признаются расходами организации [2, с. 125].

Расходы организации – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению собственных источников организации. Сопоставление величин доходов и расходов определяет финансовый результат отчетного периода, а он может быть в виде прибыли или убытка [3, с. 19].

Затраты и расходы во многих источниках трактуют как синонимы. Подход современных экономистов основан на определении расходов и их видов с точки зрения влияния на объем производства. Этот подход учитывает дефицит используемых ресурсов и возможностей их альтернативного использования и рассматривает как альтернативные (или вмененные) издержки. Вмененные издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости, при наихудшем из всех возможных вариантов использования. Издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными издержками.

В современной прикладной экономической литературе существуют различные подходы к определению затрат и себестоимости продукции. М.И. Баканов считает, что затраты представляют собой выраженные в денежной форме расходы общественного труда по осуществлению процесса производства продукции [4, с.91]. По мнению С.А. Котлярова затраты – это эквивалент расходов на производство и реализацию продукции организаций, занимающихся выпуском продукции [5, с. 97].

По мнению Н. Паниной, «...затраты – это денежное выражение расходов, связанных с процессом обращения произведенного продукта» [6, с. 15]. С.С. Самсонова трактует затраты как выраженные в денежной форме расходы производственных факторов, необходимых для осуществления организацией своей уставной деятельности [7, с. 64]. Рассмотрена точка зрения, что затраты – это выраженные в денежной форме расходы живого и овеществленного труда по производству товара и доведения его до потребителей. Н.В. Максименко, О.В. Ежель утверждают, что затраты – это использование ресурсов, необходимых для производственной деятельности организации независимо от сферы деятельности [8, с. 17].

Таким образом, затраты представляют собой общественно необходимые расходы финансовых, трудовых и материальных ресурсов, обеспечивающие выполнение организацией своих функций и задач по производству продукции.

Список используемой литературы

- 1 Николаева, О.Е. Управление себестоимостью в организациях / О.Е. Николаева // Пищевая промышленность. – 2013. – № 8. – С. 8–10.
- 2 Самсонов, Н.Ф. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / Н.Ф. Самсонов. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 2011. – 495 с.
- 3 Инструкция по бухгалтерскому учету «Расходы организации»: утв. постанов. М-ва фин-в Респ. Беларусь от 26 дек. 2003 г., № 182 (с изм. и доп.) // Главный бухгалтер. – 2011. – № 31. – С. 19–24.
- 4 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учеб. для вузов / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.

5 Котляров, С.А. Управление затратами: учеб. пособие для вузов / С.А. Котляров. – СПб.: Питер, 2011. – 160 с.

6 Панина, Н. Использовать финансы будем по-хозяйски / Н. Панина // Нац. экономическая газета. – 2012. – № 96. – С. 14–15.

7 Самсонова, С.С. Управление затратами / С.С. Самсонова // Планово-экономический отдел. – 2012. – № 2. – С. 64–68.

8 Максименко, Н.В. Функциональная сущность и структура издержек производства / Н.В. Максименко, О.В. Ежель // Экономика. Финансы. Управление. – 2011. – № 1. – С. 17–23.

И. И. ЗАЙЦЕВА

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

СОЦИОНИКА КАК МЕТОД ОТБОРА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Отбор компетентного персонала для работы в организации – это самая сложная задача для каждого работодателя. Для этого используются различные методы отбора персонала. Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки.

Все больше компаний не ограничиваются собеседованием и изучением резюме. Многие прибегают к использованию нетрадиционных методов отбора персонала. В большинстве случаев потенциальный сотрудник даже не представляет, что его ожидает на собеседовании или сразу после него. Порой такие методы используются вместо привычных способов отбора персонала.

Одним из нетрадиционных методов отбора персонала является соционический. Обоснованность все большего распространения метода заключается в его практической полезности. Соционический метод позволяет не только отобрать наилучшего кандидата, но и сформировать трудовой коллектив, учитывая все психологические особенности его участников.

Соционический метод основан на науке, изучающей процесс переработки информации психикой человека, которая поступает из окружающего пространства. Данная наука утверждает, что имеется всего шестнадцать видов восприятия и обработки информации, которые соответствуют шестнадцати социотипам людей. Соционика опирается на такие понятия, как логика и этика, интуиция и сенсорика, экстраверсия и интроверсия, рациональность и иррациональность, названные функциями психики. Согласно этой науке, люди из одного и того же социотипа ведут себя одинаково в одних и тех же условиях. У них совпадают мотивы, которые подталкивают их на принятие определенных решений [1].

Основной процедурой отбора на основе соционики является соционическое типирование или иначе определение соционического типа сотрудника. Некоторые специалисты называют эту процедуру социоанализом. Существует несколько способов типирования людей: тестирование по различным тестам, интервьюирование, наблюдение за поведением и физиогномика.

Один из вариантов тестирования кандидата это вариант, при котором используется оценка семантического дифференциала, т.е. по тексту или рассказу типизируемого на основе употребленных слов, фраз, почерка и сюжетной линии делается заключение о том или ином социотипе. Следует заметить, что типирование по тестам не всегда дает точную картину.

Наблюдение за поведением основывается на оценке характера жестов и движений. Например, резкие порывистые движения характерны для интуитов. Сенсорики любят занять все свободное пространство вокруг себя и, как правило, смело располагаются в незнакомой обстановке. Для более точной диагностики типа требуются определенный

опыт, наблюдательность и внимание со стороны типизирующего специалиста. Этот метод скорее стоит использовать как вспомогательный, нежели как панацею [2].

Для использования в соционической диагностике метода физиогномики типизирующему необходим большой опыт, поскольку он должен знать, какие черты лица и мимика характерны для представителей тех или иных социотипов. На сегодняшний день уже накоплена определенная статистика изображений лиц и видеоматериалов, но и этот метод не дает абсолютно точных заключений.

Метод интервью позволяет с большей точностью определить соционический тип сотрудников. В ходе интервью задается ряд вопросов, направленных на выявление вида функций в модели информационного метаболизма. Набор вопросов зависит от предпочтения специалистов. Метод интервью довольно субъективен и его результативность зависит от социотипа самого специалиста, проводящего диагностику, и от его опыта.

Есть еще один метод соционической диагностики – сравнительный, который основан на сравнении поведения сотрудника с описанием типов в литературе.

Наиболее эффективным справедливо считается сочетание всех перечисленных способов. Еще одним вариантом, позволяющим сделать выявление типа более надежным, является проведение процесса типирования совместно несколькими людьми, дополняющими друг друга по типу [3].

Использование соционики при подборе персонала имеет ряд положительных моментов:

- отбор людей наиболее подходящих для выполнения данного рода работы (что гарантирует любовь к работе, так как когда человек делает то, что ему нравится, и эффективность труда у него становится выше);

- отбор людей, которым близки ценности организации;

- отбор людей, которые хорошо впишутся в коллектив;

- отбор людей, которых устроит политика мотивации, используемая в организации.

Стоит отметить, что немаловажное влияние на поведение человека оказывает и его окружение и воспитание. Поэтому однозначно сказать, что имеется полное совпадение поведения у людей из одного социотипа, нельзя. По этому методу результаты имеют лишь 80% точности. Он редко используется при отборе персонала и чаще всего его применяют для формирования трудовых коллективов подразделений.

Соционический метод отбора не целесообразно использовать как самостоятельный инструмент, так как он дает стопроцентной информации о кандидате как личности. Его рекомендуется использовать лишь как вспомогательный элемент к традиционным методам отбора персонала. Оценка деловых качеств работника при отборе кадров и качеств личности предполагает использование целого комплекса различных методов.

Применение соционики позволяет оценить психологическое состояние кандидата, его личностные качества. Однако при отборе, одной из основных целей анализа кандидата является оценка его профессиональных качеств и соответствия навыков требованиям организации. Именно поэтому соционика в комплексе с обычным собеседованием, анкетированием или тестированием, позволяет достигнуть ожидаемого результата.

Правильно выбранные методы подбора персонала должны положительно влиять на деятельность организации со стороны ее эффективности.

Список используемой литературы

1 Лукьянчикова, Т.Л. Эффективное управление человеческим капиталом предприятия в интересах его инновационного развития / Т.Л. Лукьянчикова, Е.М. Семенова // Управленческий учет. – 2014. – № 2. – С. 22-28.

2 Обзор методов отбора персонала / Электронный журнал «О персонале» [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://opersonale.ru> (дата обращения: 25.11.2016).

3 Технологии подбора персонала / HR-Portal [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://www.hr-portal.ru> (дата обращения: 08.10.2016).

Н. А. КОВАЛЁВА

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В узком смысле инновационный потенциал организации – это совокупность имеющихся у нее средств, возможностей для использования нововведений в производственной, финансовой, управленческой и коммерческой деятельности в соответствии с базовыми целями ее развития [1, с. 292].

В широком смысле под инновационным потенциалом организации следует понимать отношения, которые возникают на микроуровне между работниками по поводу достижения ее базовых целей, заложенных в стратегии ее развития, при условии наличия инновационных возможностей, которые создаются за счет других компонентов потенциала.

Инновационный потенциал представляет собой совокупность средств и возможностей, устанавливающей очередность внедрения инноваций в зависимости от имеющихся ресурсов и поставленных задач, т.е. готовность и способность промышленного предприятия к использованию инновационных возможностей.

Структурная схема инновационного потенциала промышленного предприятия представлена на рисунке 1.

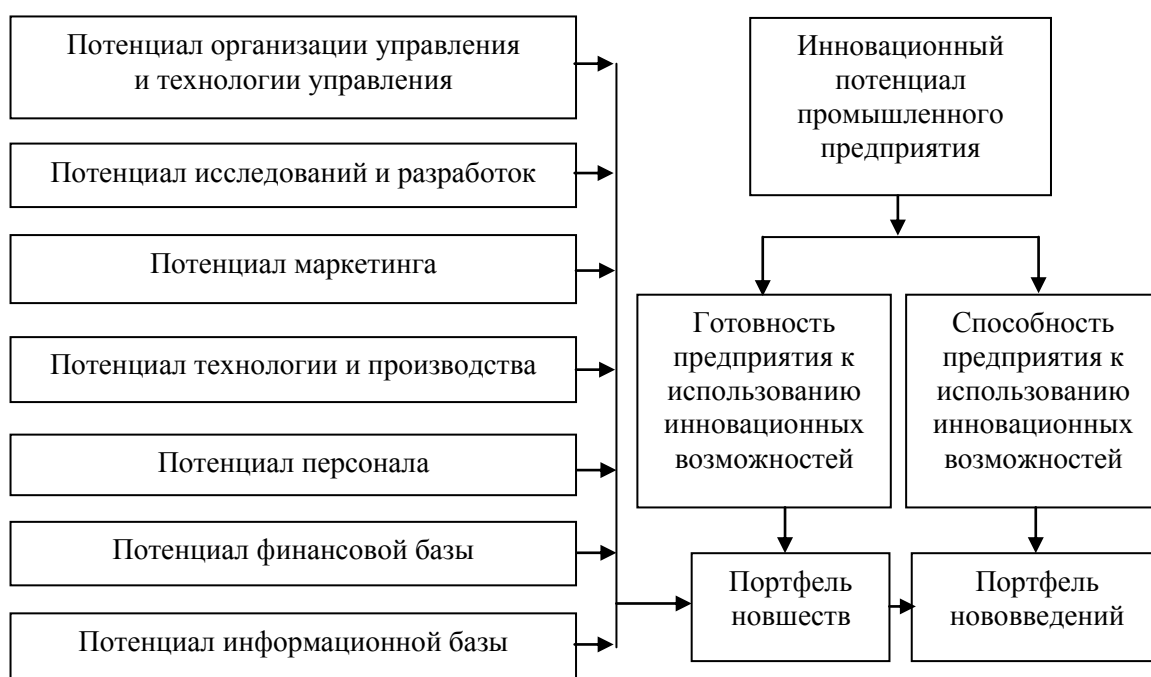


Рисунок 1 – Структурная схема инновационного потенциала промышленного предприятия

Для эффективного управления инновационным потенциалом промышленного предприятия и такой его составляющей как потенциал финансовой базы необходимо формирование на предприятиях комплексной системы управления, позволяющей планомерно и целенаправленно развивать и максимально использовать инновационный потенциал на промышленных предприятиях. В системе управления инновационным потенциалом выделены подсистемы, целенаправленное функционирование которых

обеспечивает работоспособность системы в целом: целевая, обеспечивающая, управляющая и управляемая [2, с. 80].

Анализ системы следует начинать с ее «выхода» – исследование и оценка состояния инновационного потенциала. «Выход» должен отвечать главным требованиям целевой подсистемы: максимальному использованию и развитию инновационного потенциала. Схема управления, которая предполагает комплексное рассмотрение методов, функций, органов, целей, задач управления инновационным потенциалом (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структурная схема управления инновационным потенциалом

Схема вписывается в любую организационную структуру промышленного предприятия независимо от его масштабов, вида деятельности, а также численности персонала. В соответствии с этой схемой каждый руководитель имеет возможность определить в отношении инновационного потенциала, объекты, цели и задачи управления, согласовать свои действия, обязанности и подчиненных, уяснить функции и методы управления.

Список используемой литературы

- 1 Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд., испр. и доп. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
- 2 Князев, С. А. Методологические аспекты управления инновационным потенциалом предприятия / С. А. Князев // Управление и региональная экономика. – 2006. - №3. – С. 77-83.

О. А. КОМЛАЧЁВА

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИКА РАСЧЁТА РАЗМЕРА И УРОВНЯ ПОТЕРЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ УГРОЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Современные угрозы демографической безопасности, наблюдаемые в настоящее время в Гомельской области, приводят к негативным социально-экономическим последствиям, проявляющимся в снижении количества трудоспособного населения в регионе, в том числе населения, занятого в экономике, недополучении потенциальных налоговых доходов в бюджет, увеличении демографической нагрузки и расходов пенсионных фондов, увеличении расходов на сферу здравоохранения и т.д. Кроме того, ожидаемым явлением будет снижение уровня валового регионального продукта (ВРП) области – важнейшего показателя успешности экономики региона и уровня материального благосостояния населения, проживающего в регионе, – из-за работы предприятий не в полную мощность.

С помощью трехфакторной индексной мультипликативной модели было оценено по годам влияние на ВРП численности населения Гомельской области, доли занятого населения в общей численности населения и производительности труда, исчисленной по ВРП. Зависимость ВРП от выше перечисленных факторов можно описать с помощью трехфакторной модели (формула 1):

$$ВРП = ЧН \cdot d_{з.н.} \cdot ПП_{ВРП}, \quad (1)$$

где ЧН – численность населения, тыс. чел.;

$d_{з.н.}$ – доля занятого населения в общей численности населения, %;

$ПП_{ВРП}$ – производительность труда, исчисленная по ВРП, тыс. руб.

Исходные и расчетные данные для решения модели представлены в таблице 1. Показатель ВРП Гомельской области представлен в сопоставимых ценах.

Таблица 1 – Исходные и расчетные данные для факторного анализа показателя ВРП Гомельской области [1]

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП в сопоставимых ценах, млрд. руб.	15248,8	14716,7	15351,6	12845,5	19414,9	19958,0	20340,0	19452,6
Численность населения, тыс. человек	1443,2	1439,2	1435,0	1429,7	1427,7	1425,6	1424,0	1422,9
Индекс ($I_{ЧН}$)	–	0,9972	0,9971	0,9963	0,9986	0,9985	0,9989	0,9992
Доля занятых в общей численности населения, %	45,74	46,37	46,38	46,32	45,24	44,63	44,27	43,52
Индекс ($I_{d_{з.н.}}$)	–	1,0138	1,0002	0,9987	0,9767	0,9865	0,9919	0,9831
Производительность труда, исчисленная по ВРП, тыс. руб.	23100,7	22054,1	23064,3	19395,3	30058,7	31370,6	32265,2	31415,7
Индекс ($I_{ПП_{ВРП}}$)	–	0,9547	1,0458	0,8409	1,5498	1,0436	1,0285	0,9737

По каждому году нами устанавливалось влияние каждого из показателей на изменение ВРП Гомельской области. Поясним выполненные расчеты на примере 2015 года:

– влияние изменения численности населения региона на ВРП:

$$\Delta ВРП_{чн} = ВРП_0 \times (I_{чн} - 1) = 20340 \times (0,9992 - 1) = -16,27 \text{ млрд. руб.};$$

– влияние изменения доли занятого населения в общей численности населения на ВРП:

$$\Delta ВРП_{d_{3.н.}} = ВРП_0 \times (I_{d_{3.н.}} - 1) \times I_{чн} = 20340 \times (0,9831 - 1) \times 0,9992 = -343,47 \text{ млрд. руб.}$$

– влияние изменения производительности труда на ВРП:

$$\Delta ВРП_{пт_{врп}} = ВРП_0 \times (I_{пт_{врп}} - 1) \times I_{чн} \times I_{d_{3.н.}} = 20340 \times (0,9737 - 1) \times 0,9992 \times 0,9831 = -525,48 \text{ млрд. руб.};$$

$$\Delta ВРП = \Delta ВРП_{чн} + \Delta ВРП_{d_{3.н.}} + \Delta ВРП_{пт_{врп}} = -16,27 - 343,47 - 525,48 = -885,22 \text{ млрд. руб.}$$

Аналогичные расчеты проводились по всем годам. Обобщенные результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Изменение ВРП Гомельской области (в сопоставимых ценах) за счет изменения численности населения, доли занятых в общей численности населения и производительности труда, исчисленной по ВРП, в 2009 – 2015 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общее влияние трех факторов на ВРП, млрд. руб.	-531,20	632,45	-2506,92	6571,38	542,98	380,15	-885,22
Влияние изменения численности населения на ВРП, млрд. руб.	-42,70	-42,68	-56,80	-17,98	-29,12	-21,95	-16,27
Влияние изменения доли занятых в общей численности населения, млрд. руб.	209,84	2,93	-19,88	-298,88	-261,71	-161,48	-343,47
Влияние изменения производительности труда на ВРП, млрд. руб.	-698,34	672,20	-2430,24	6888,24	833,81	563,58	-525,48

Общее изменение ВРП в сопоставимых ценах в Гомельской области за счет трех факторов за 2009 – 2015 годы составило 4203,62 млрд. руб. Уменьшение численности населения региона негативно сказалось на ВРП и привело к его снижению на 227,50 млрд. руб. Еще большее отрицательное воздействие на изменение ВРП оказало снижение доли занятого населения в общей численности населения, результатом чего стало уменьшение ВРП на 872,65 млрд. руб. Однако благодаря увеличению производительности труда произошел рост ВРП на 5303,77 млрд. руб. Таким образом, показатель ВРП и динамика его изменения могут служить основой для определения размера и уровня потерь в результате проявления угроз демографической безопасности в регионе.

Список используемой литературы

1 Регионы Беларуси: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения 21.01.2017).

М. С. КОСТЮЧИК

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационная деятельность предприятия направлена, прежде всего, на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Конкурентоспособность – это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента – потребительские свойства и цена – являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги). Однако рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи товара могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие, например, как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания.

Как ни важны внепроизводственные аспекты деятельности фирм по обеспечению конкурентоспособности, основой являются качество и цена. Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую привлекательность. Исходя из этого, формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде (формула 1):

$$\text{Конкурентоспособность} = \text{Качество} + \text{Цена} + \text{Обслуживание} \quad (1)$$

Управлять конкурентоспособностью – значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом, в конечном счете, возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособность элементов определяется такими базовыми производственными факторами, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления [1, с. 115].

Многие предприятия, в том числе и исследуемое нами ЧСУП «МасСтрой» сегодня уже осознают необходимость постоянного поиска, разработки новых продуктов и технологий, а также активизации инновационной деятельности. Это обусловлено многими факторами и прежде всего обострением конкуренции производителей, развитием и диверсификацией новых технологий. Кроме того, повышение требований к продукции на рынке и изменения предпочтений покупателей требуют от предприятий своевременного реагирования на производство и продажу на рынке продуктов, отвечающих всем требованиям потребителей.

Современные тенденции развития общественного производства свидетельствуют о том, что практически все технические, организационные, управленческие и другие изменения происходят сегодня заметно быстрее, чем раньше. В результате обостряется конкурентная борьба, в которой более успешными оказываются предприятия, которые направляют значительные силы на создание разнообразных новшеств. Масштабность

этих новшеств постоянно растет, что приводит к возникновению и расширению рынка конкурирующих нововведений, лучшие положения на котором будут занимать предприятия, осуществляющие активную инновационную деятельность. Такая деятельность, охватывая все стороны функционирования предприятия, становится одним из ключевых источников повышения его конкурентоспособности [2, с. 243]. Поэтому внедрение инноваций предприятиями все больше рассматривается как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития уровня доходности.

Инновации, влияющие на конкурентоспособность предприятий, можно классифицировать по следующим признакам:

- характеру отношений: социально-экономические, организационные, технологические инновации;
- сфере распространения: управленческие, производственные, технические, социальные инновации;
- предметно-содержательной структуре: продуктовые, процессные инновации.

Исходя из этой классификации, можно определить и основные направления воздействия инноваций на конкурентоспособность предприятия.

Список используемой литературы

- 1 Бабук, И.М. Экономика предприятия : учеб. пособие / И.М. Бабук. – Минск: ИВЦ Минфина, 2006. – 327 с.
- 2 Бойко, Ю.И. Мотивация и стимулирование труда как объективный фактор повышения конкурентоспособности предприятия в условиях становления и развития рыночных отношений / Ю.И. Бойко, М.А. Коробкина // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 2. – С. 241–245.

Е. А. ЛАВРЕЦКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. Н. Лопачук,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Экологическая эффективность – это измеряемые результаты системы управления окружающей средой, связанные с контролем организации своих экологических аспектов, основанных на экологической политике, а также на целевых и плановых экологических показателях [1]. Таким образом, можно сказать, что экологическая эффективность организации – это эффективность системы управления окружающей средой, действующей в данной организации.

Оценка экологической эффективности рассматривается как процесс выбора показателей, сбора и анализа данных, оценки информации по критериям экологической эффективности, составления отчетности и распространения информации, периодического пересмотра и улучшения этого процесса [2] и осуществляется по традиционной модели управления, включающей 4 этапа: планирование, выполнение, проверка и действие.

Первый этап оценки экологической эффективности (этап планирования) в соответствии со стандартов СТБ ИСО 14031-2003 «Управление окружающей средой. Оценка экологической эффективности. Общие требования» состоит из двух шагов:

- собственно планирование оценки экологической эффективности;
- выбор показателей для оценки экологической эффективности.

Первый шаг этапа планирования включает в себя: определение области оценки, формулирование цели, постановку задачи, определение заинтересованных сторон

(представители руководства, инвесторы, поставщики и потребители, общественные организации и др.), а также определение необходимых финансовых, материальных и человеческих ресурсов, необходимых для проведения оценки экологической эффективности.

Второй шаг этапа планирования представляет собой выбор показателей, из числа уже имеющихся в организации, или разработку новых показателей, которые позволили бы дать объективную оценку результативности экологической деятельности организации.

Показатели оценки экологической эффективности разрабатываются индивидуально каждой организацией, в соответствии с установленными целями и задачами, однако все оцениваемые показатели объединяются в группы следующим образом:

- показатели эффективности управления (ПЭУ), которые показывают результативность управленческих решений по организации инфраструктуры экологического менеджмента для улучшения экологической деятельности организации;
- показатели эффективности функционирования (ПЭФ), которые отражают результативность воздействия на экологические аспекты, связанные с функционированием организации;
- показатели состояния окружающей среды (ПСОС), которые дают информацию о состоянии окружающей среды в районе функционирования организации и позволяют выявить ее текущее и потенциальное воздействие на экосистему.

Рассмотрим пример выбора показателей для оценки экологической эффективности организации, целью которой является сохранение и улучшение качества окружающей среды (Таблица 1). Каждый показатель предлагается оценивать в баллах. Максимальное количество баллов будем определять следующим образом:

- для пунктов 1, 2, 3, 5.2, 6.2, 7.2 таблицы 1 максимальное количество баллов равно необходимому количеству лицензий, разрешений на природопользование и разработанных и утвержденных нормативов; количеству законченных мероприятий по достижению ЦПЭП; количеству проб воздуха в санитарно-защитной зоне и вод на выпуске; максимально возможному количеству отходов, отправляемых на вторичное использование соответственно;
- для остальных пунктов таблицы 1 максимальное количество баллов будет равно 10.

Общая экологическая эффективность (ЭЭ) будет оцениваться в процентах по формуле (1):

$$ЭЭ = \frac{\text{Баллоценка}}{\text{Макс.балл}} \times 100 \% \quad (1)$$

Таблица 1 – Показатели экологической эффективности

№№ п/п	Показатель	Параметры выставления баллов	Макс. балл
1	2	3	4
Показатели эффективности управления			
1	Наличие необходимых лицензий и Разрешение на природопользование	Отсутствие одного документа – минус 1 балл	8
2	Наличие разработанных и утвержденных нормативов ПДВ, ДС, образования отходов	Отсутствие одного документа – минус 1 балл	6
3	Количество законченных (из всех) мероприятий по достижению целевых и плановых экологических показателей (ЦПЭП)	Одно мероприятие – плюс 1 балл	26
4	Наличие предписаний о нарушении природоохранного законодательства со стороны экологической службы	Одно предписание – минус 1 балл	10
Показатели эффективности функционирования			
5	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу:		

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
5.1	- отсутствие превышений лимита	Превышение лимита – минус 10 баллов	10
5.2	- отсутствие превышений ПДК в санитарно-защитной зоне	Одно превышение – минус 1 балл	10
6	Сброс сточных вод		
6.1	- отсутствие превышений лимита	Превышение лимита – минус 10 баллов	10
6.2	- отсутствие превышений ПДС на выпуске	Одно превышение – минус 1 балл	10
7	Обращение с отходами		
7.1	- отсутствие превышения лимита	Превышение лимита – минус 10 баллов	10
7.2	- количество отходов, отправленных на вторичное использование (т)	За каждые 1000 т – плюс 1 балл	123
Показатели состояния окружающей среды			
8	Концентрация в воздухе загрязняющих веществ (диоксид азота, оксид углерода, твердые частицы)	Превышение ПДК – минус 10 баллов	10
9	Концентрация загрязняющих веществ в воде объекта сброса сточных вод (азот аммонийный, сульфаты, PH, взвешенные частицы, нефтепродукты)	Превышение ПДК – 10 баллов	10

Оценка экологической эффективности в процентах даст возможность оценить общую результативность экологической деятельности организации, а балльная оценка по каждому пункту позволит определить, какой аспект наиболее негативно влияет на экологическую эффективность и что необходимо совершенствовать.

Список используемой литературы

- 1 Управление окружающей средой. Оценка экологической эффективности. Общие требования: СТБ ИСО 14031-2003. – Введ.: 11.04.2004. – Минск: Госстандарт, 2003. – 32 с.
- 2 Лопачук, О.Н. Экологический менеджмент: учеб. пособие / О.Н. Лопачук. – Минск: БГЭУ, 2016. – 409 с.

Ю. А. ЛАТАШ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
 Научный руководитель **А. П. Геврасёва**,
 канд. экон. наук, доц.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВ НА ПРИНЦИПАХ «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКИ

Сокращение природных ресурсов и снижение качества окружающей среды являются одними из главных препятствий устойчивого экономического роста. Большинство государств мира в последнее время активизировали свою экологическую политику и переходят к модели «зелёной» экономики. Развитые страны постепенно увеличивают инвестиции в альтернативные и «зелёные» энергетические технологии, активно внедряют современные экологические стандарты. Республика Беларусь также рассматривает «зелёную» модель экономики в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития и экологической безопасности.

Реализация принципов «зелёной» экономики в производственной сфере предусматривает значительные финансовые затраты, связанные с разработкой и внедрением новых технологий. В силу их ограниченности актуальным является вопрос привлечения внешних инвестиций, в том числе и иностранных.

Развитию «зелёной» экономики способствует запуск новых производств с низким уровнем выбросов, использование возобновляемых источников энергии, преобразование инженерной и транспортной инфраструктуры, «зелёное» строительство.

Что касается транспортной инфраструктуры, то тут набирает популярность низкоуглеродная транспортировка. Республика Беларусь обладает достаточным промышленным потенциалом для производства и сборки электромобилей, тяговых электродвигателей и зарядных станций. Однако производители аккумуляторных батарей в Республике Беларусь отсутствуют. Проблема инвестирования в данную область заключается в том, что создание такого производства требует высоких капиталовложений (не менее 150 млн. долл. США) и возможно только при появлении крупного заинтересованного инвестора. Также в качестве фактора, влияющего на инвестиционную привлекательность данного проекта, стоит отметить недостаточность преференций для владельцев низкоуглеродного транспорта и всесторонней поддержки государства на начальном этапе.

Для увеличения экологического эффекта от электромобилей необходимо усовершенствовать методы получения электроэнергии от традиционных источников энергии, либо использовать возобновляемые источники энергии.

В настоящее время в Республике Беларусь созданы условия для производства электрической и тепловой энергии с использованием возобновляемых источников энергии. Высокая стоимость альтернативных источников энергии увеличивает стоимость производства электроэнергии и тепла и делает внедрение специальных установок затруднительным без значительной государственной поддержки. Одной из проблем инвестирования в возобновляемую энергетику является нестабильность законодательства и прежде всего непредсказуемые изменения тарифной политики [1].

На сегодняшний день становится актуальным «зелёное» строительство. К основным барьерам полноценного развития энергоэффективного строительства можно отнести высокую себестоимость таких проектов. В сооружении экологических зданий применяются новейшие инженерные системы, что неизбежно приводит к удорожанию квадратного метра жилья в среднем на 10 %. Некоторые эксперты считают, что окупаемость энергоэффективных домов в Республике Беларусь для частных лиц будет занимать десятилетия. Причина этого – государственная тарифная политика в области коммунальных услуг [2, с. 93].

На современном этапе информационная база, необходимая для обеспечения полноценной и всесторонней оценки эффективности внедрения принципов «зеленой» экономики, недостаточно систематизирована.

Для активизации инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций для реализации проектов на принципах «зелёной» экономики предлагается широкомасштабное декларирование и поэтапная реализация новой инвестиционной политики, включающей в себя следующие элементы:

а) правовая защита иностранных инвесторов:

1) введение пятилетнего моратория на проверки организаций с иностранным капиталом, которые инвестировали в уставный фонд;

2) формирование стандартного инвестиционного договора, исключив социальные и иные некоммерческие обязательства с правительственной гарантией прав собственности инвестора. Гармонизация национального законодательства с наиболее привлекательными в мире инвестиционными центрами, использование британского права при инвестиционных спорах, исключение риска национализации;

б) снижение издержек иностранных инвесторов: сокращение валютных ограничений (в том числе отмена обязательной продажи валютной выручки), использование инвесторами международных стандартов финансовой отчетности (в том числе на английском языке), упрощение доступа к земельным, трудовым, природным, энергетическим и иным ресурсам, сокращение регистрационных процедур [3, с. 13].

Например, Панама приняла ряд законов, которые привлекают «зелёные» инвестиции в панамские леса. Помимо прибыли инвестор получает право на постоянное место жительства, что определено и в новом иммиграционном законе страны;

в) стабилизация финансового состояния реального сектора экономики нашей страны улучшит инвестиционные возможности.

Финансирование мирового перехода к «зелёной» экономике является дорогостоящим мероприятием, но Республика Беларусь не может позволить себе опоздать с этим переходом. Наличие идеи, модели и инструментов направлены на его реализацию. Вместе с тем, требуется привлечь капитал для достижения этой глобальной, социально и экономически выгодной цели.

Список используемой литературы

1 Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 03.02.2017).

2 Баламут, Т. В. «Зелёное» строительство – инвестиция в будущее / Т. В. Баламут // Экология на предприятии. – 2016. – № 10 (64). – С. 87–96.

3 Рудый, К. В. Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К. В. Рудый // Банкаўскі веснік. – 2016. – № 11 (640). – С. 8–13.

Ю. С. ЛАХМЫТКИНА

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

Науч. рук. **С. К. Метлушко**

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Одной из важнейших составляющих обеспечения устойчивого экономического роста Республики Беларусь является экспортная деятельность субъектов хозяйствования. От создания мощного диверсифицированного экспортного сектора зависит состояние платежного баланса страны, ее мировой кредитный рейтинг, стабильность курса национальной валюты. Учитывая это, изучение экспортного потенциала организаций с целью выявления резервов его развития и повышения эффективности управления экспортной деятельностью представляет значимый как научный, так и практический интерес. Однако, сдерживающим фактором является дефицит методического обеспечения экономического анализа и оценки экспортного потенциала организации для выявления резервов его максимального использования.

Поскольку указанные вопросы в научной литературе изучены недостаточно, наблюдается существенный разброс мнений и оценок одних и тех же явлений и процессов, то важной задачей является их систематизация и разработка новых методических подходов, соответствующих современным требованиям развития бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности.

В связи с тем, что определение экспортного потенциала организации весьма многогранно, существует и множество подходов к его оценке. Так, С. Дубков предлагает методику оценки экспортного потенциала на основе использования таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объеме продаж и т.д. [1, с. 29]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И.А. Русаков, который рекомендует давать оценку экспортного потенциала как результата взаимодействия финансового, производственного, трудового, рыночного и инвестиционного потенциалов; М.С. Сычев, по мнению которого анализ экспортного потенциала предприятия должен базироваться

на отдельном анализе внутренних возможностей и внешних условий формирования экспортного потенциала, а также расчете интегрального показателя конкурентоспособности предприятия [2,3]. А.В. Сидоренко предлагает проводить оценку экспортного потенциала организации, либо на основе продукции, которая была востребована и конкурентоспособна на внешнем рынке в прошлом, либо на основе оценки неизвестной за рубежом продукции предприятия [4]. Л.В. Давыдова предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям, классифицированным в систему технико-технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [5, с. 23]. Д.В. Сидоровнин предлагает использовать метод идеальной модели системы организационных факторов с проведением оценки целостности этой системы [6].

Каждая из этих методик, безусловно, имеет свою существенную значимость, однако, они имеют и ряд общих недостатков, основным из которых является то, что предлагаемые авторами показатели либо неполно отражают понятие экспортного потенциала, либо вызывают трудности при их расчете из-за отсутствия исходной информации. Отдельные авторы в своих методиках ограничиваются лишь моделированием показателей без указания источников данных для их расчета, что снижает их практическую значимость. Также учёными зачастую исследуются экономическая сущность и значение экспортного потенциала, критерии эффективности его использования и др., т.е. отдельные элементы, характеристики, аспекты экспортного потенциала. В предлагаемых методических подходах, как отмечалось выше, не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его оценки.

С учетом изложенного представляется, что с позиции эффективности управления экспортным потенциалом организации важную роль играет не только его оценка, которая остается методически дискуссионной, но и изучение внутренних факторов его формирования на предприятии. Важно управлять этими факторами, т.е. создавать такие условия, при которых потенциал будет расширяться и наиболее полно использоваться.

На наш взгляд, внутренние факторы, формирующие экспортный потенциал можно сгруппировать в разрезе производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов, что согласуется с вышепредставленным подходом И.А. Русакова. При этом следует учесть, что при изучении экспортного потенциала ни один показатель сам по себе не даёт четкого представления, требуется использование системы показателей, в которую должны входить наиболее значимые из них и смоделированные таким образом, что рост их значений должен свидетельствовать о положительном влиянии фактора на его формирование. Оценка динамики этих факторов позволит определить тенденцию влияния каждого из них на уровень экспортного потенциала и выявить причины, сдерживающие его развитие, резервы расширения и наиболее полного его использования.

Список используемой литературы

- 1 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2011. – №28. – С. 29-35.
- 2 Русаков, И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дисс....канд. экон. наук / И.А. Русаков. – Саратов, 2012. –24 с.
- 3 Сычев, М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дисс....канд. экон. наук / М.С. Сычев. – Йошкар-Ола, 2012. – 17с.
- 4 Сидоренко, А.В. Факторы и резервы развития экспортного потенциала промышленного предприятия: автореф. дисс....канд. экон. наук / А.В. Сидоренко. – Самара, 2010. –18 с.
- 5 Давыдова, Л.В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л.В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Респуб. Беларусь. – 2007. – №1. – С. 22- 29.
- 6 Сидоровнин, Д.В. Организационные факторы развития экспортной деятельности предприятий: автореф. дисс....канд. экон. наук / Д.В. Сидоровнин. – Москва, 2014. – 20с.

В. А. МАМАЕВА

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Деятельность каждого субъекта хозяйствования представляет собой, в первую очередь, деятельность персонала, работающего в данной организации. Персонал – неотъемлемая часть любой организации. Следовательно, руководство любого субъекта хозяйствования должно принимать во внимание все риски, непосредственно связанные с персоналом, то есть кадровые риски. Кадровые риски на современном этапе вызывают серьезный интерес и потребность к разработке способов управления ими. Нельзя не отметить, что есть наработки по рискам, и вероятно фундамент направления в науке о кадровых рисках заложен. Так, например, над концепцией управления рисками работают Митрофанова А.Е., Кузнецова М.Е. [1, с.40-45; 3, с. 54-60]. Проблема рисков в современной организации, определения рисков занимаются Галешова Е.И., Марчукова В.А., Сырбу А.Н. [2, с. 320-324]. Прогнозирует кадровые риски в системе управления персоналом Кузнецова М.Е. [3, с. 32-51].

Каждая организация сегодня сталкивается с различными видами кадровых рисков. Кадровые риски можно разделить на количественные и качественные. Количественные связаны с недостатком или избытком кадров в организации. Качественные риски связаны с несоответствием характеристик фактически имеющегося в организации персонала с теми требованиями, которые организация устанавливает для своих работников.

Кадровые риски, с которыми сталкиваются организации в Республике Беларусь, вызваны ограничением доступа белорусских исследователей к результатам исследований и разработок мирового уровня и целенаправленной политикой иностранных государств и компаний, стимулирующих отток высококвалифицированных кадров из Республики Беларусь. Анализируя данные, представленные в Государственной программе «Наукоёмкие технологии и техника на 2016-2020 годы», в целях снижения влияния кадровых рисков планируется принятие мер по обеспечению притока высококвалифицированных кадров за счет подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов; стимулированию труда, включая меры материального и нематериального стимулирования; оптимизации расстановки кадров, привлекаемых к реализации Государственной программы [4].

Однако, несмотря на выше перечисленные меры, воздействующие на снижение кадровых рисков, в организации должен быть выработан чёткий механизм управления кадровыми рисками, чтобы максимально минимизировать их последствия. Процесс управления кадровыми рисками представлен на рисунке 1.

Управление кадровыми рисками включает в себя, в первую очередь, поиск и идентификацию кадровых рисков. Основное правило риск-менеджмента устанавливает необходимость полного понимания рисков, их сущности, источников, последствий. Выявление рисков нужно начинать с наиболее опасных, то есть наиболее вероятных и более дорогостоящих рисков для конкретной организации. Затем следует переходить к выявлению менее вероятных и менее затратных рисков.

Вслед за поиском и идентификацией рисков идет этап оценки кадровых рисков, то есть рассчитываются и оцениваются количественные и качественные характеристики рисков. Для этого организации могут применять различные процедуры и методы. Для более точной оценки рекомендуется ранжировать риски в зависимости от вероятности возникновения и ожидаемых последствий. Организация может использовать шкалу «вероятность – последствия», чтобы наглядно представить риск.



Рисунок 1 – Механизм управления кадровыми рисками в организации

Разработка стратегии, принципов и нейтрализации кадровых рисков является третьим этапом управления кадровыми рисками. На этом этапе организация может выбрать наиболее приемлемую для себя стратегию поведения. Это либо исследование рисков, получение дополнительной информации, связанной с риском, изучение внешней среды, изучение характеристик риска; либо избегание риска, то есть отказ от наиболее рискованных действий и операций и замена их другими, менее рискованными; либо управление риском, то есть готовность предпринять меры по уменьшению последствий риска или снижению вероятности наступления рискованного события.

Последним этапом управления кадровыми рисками в организации является контроль и мониторинг эффективности управления кадровыми рисками [5].

Представленная классификация и механизм управления кадровыми рисками позволит учесть все опасности и угрозы, которые могут возникать в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности организации. Признание и понимание необходимости управления кадровыми рисками позволит обеспечить организации, стремящейся не только выживать, но и конкурировать в современных экономических условиях, не только кадровую, но и экономическую безопасность. Таким образом, осуществляя управление кадровыми рисками, руководство организации может быть более уверено в возможном успехе организации.

Список используемой литературы

- 1 Митрофанова, А. Е. Концепция управления кадровыми рисками в работе с персоналом организации / А.Е. Митрофанова // Компетентность. – 2013. – №3/104. – С. 40-45.
- 2 Кузнецова, М. Е. Управление кадровыми рисками в зарубежных компаниях / М.Е. Кузнецова // Россия и Европа: связь культуры и экономики: матер. междуна. науч.-практ. конф., Прага, 2014. – С. 320-324.
- 3 Галешова, Е.И. Кадровые риски в системе управления рисками современной организации / Е.И. Галешова // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2010. – С. 32-51, 54-60.

4 Государственная программа «Научные технологии и техника» на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

5 Кадровая диагностика [Электронный ресурс] / Официальный сайт Мин-вава труда и соц. защиты Республики Беларусь. –2017. – URL: <http://www.mintrud.gov.by> (дата обращения: 16.01.2017).

М. С. МАМЕДОВ, К. Э. ЭРМЕТОВ, Я. Б. ЭРМЕТОВ

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЧЕХИИ

Антикризисное управление – это целенаправленное воздействие на предприятие с целью недопущения кризиса, а в случае возникновения кризиса с целью его локализации за определенный период времени.

Ежемесячно в Чехии за признанием их банкротами обращаются в среднем чуть менее 2 тыс. человек. Что касается юридических лиц и частных предпринимателей, оказавшихся в такой ситуации, то здесь показатель ежемесячно может быть в среднем около 150 и 600 соответственно [1].

Особенности антикризисного управления в Чехии во многом определяются условиями проведения приватизации и процессом приватизации в 1989 –1993 гг. Когда в ноябре 1989 г. были созданы политические условия для принципиальных экономических изменений, в Чешской Республике и во всей тогдашней Чехословакии была государственная централизованно планируемая экономика. Только 1,2 % жителей было трудоустроено в частном секторе, который производил лишь 4,1 % валового национального продукта. Из общего учтенного имущества частным лицам принадлежало только 3 %. Последовательная и быстрая трансформация прав собственности стала главной стратегической целью экономической реформы в Чехии.

Вся программа приватизации в Чешской Республике была направлена на то, чтобы в 1994 г. соотношение государственной и частной собственности было таким же, как в странах с развитой рыночной экономикой, т.е. доля государства составляла бы примерно 10 – 15 % предприятий. Этой стратегической цели соответствует и активность Министерства управления народным имуществом и приватизации и Фонда народного имущества по реализации этих проектов.

При этом в стране существует понимание, что банкротство – элемент конкуренции, процесс, создающий условия для дальнейшего эффективного функционирования экономики. В настоящее время процедура признания банкротом и погашения долговых обязательств определяется Чешским законом «О банкротстве и способах его разрешения», вступившим в силу с 1 января 2008 г. и регулирующим имущественные отношения между несостоятельным должником и кредитором [2]. Если предприятие не в состоянии выполнять свои платежные обязательства (банкрот), то конкурсный суд начинает конкурсное производство или производство о погашении долговых обязательств. Цель конкурсного производства – удовлетворение требований кредиторов на имущество должника. В производстве принимает участие и решает все вопросы один судья. Форма судебного решения – постановление. Открытие конкурсного производства начинается с заявки на объявление конкурса, которое имеет право подать должник или любой из его кредиторов. Условием объявления конкурса служит наличие у должника имущества, достаточного для возмещения затрат на конкурсное производство.

Судья предоставляет защитный срок (обычно три месяца), в течение которого кредиторы не имеют права требовать от должника удовлетворения своих претензий; суд может принять решение, что некоторые правовые действия должник не совершал

вообще или совершал только с предварительного согласия Комитета кредиторов или попечителя кредиторов; должник обязан предпринимать усилия по преодолению состояния банкротства и информировать Комитет кредиторов о принятых мерах и при необходимости требовать их содействия.

Если после защитного срока предприятие остается несостоятельным, то начинается конкурсное производство. Суд определяет конкурсного управляющего (управляющего конкурсной массой), которым может быть только физическое лицо, имеющее профессиональную подготовку и давшее письменное согласие. Как правило, управляющий конкурсной массой выбирается из списка управляющих, который суд определяет для участия в конкурсном производстве. При значительном объеме работы суд назначает помощника – специального управляющего. На проводимом судом собрании кредиторов голосовать могут только те кредиторы, чьи иски признаны. Если, по мнению суда, выполнены условия конкурсного производства, то объявляется конкурс, последствия которого заключаются в том, что право управления конкурсной массой переходит к управляющему, а юридические действия банкрота по отношению к конкурсной массе признаются недействительными. Опись конкурсного имущества производит управляющий, и имущество должника может быть продано на аукционе или вне аукциона. Документы о реализации имущества предприятия-должника конкурсный управляющий передает в суд, где после одобрения окончательного документа происходит распределение для удовлетворения исков в следующем порядке:

- иски 1-го класса – задолженность работникам предприятия в течение последних трех лет;
- иски 2-го класса – налоги, таможенные сборы, выплаты на соцстрахование;
- иски третьего класса – прочие иски.

При удовлетворении исков исключаются проценты с долговых обязательств кредиторов, возникших после объявления конкурса; внедоговорные санкции, касающиеся имущества банкрота; требования по искам, отклоненным управляющим.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в чешском и белорусском законодательстве существует много общих положений. Это свидетельствует о позитивной тенденции сближения антикризисного законодательства Республики Беларусь и стран-участниц ЕС.

Список используемой литературы

- 1 Рейдеры используют чешский закон о банкротстве [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.gazeta.cz> (дата обращения: 05.12.2016).
- 2 Банкротство в Чехии [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.sibadvokat.ru> (дата обращения: 05.12.2016).

К. И. МОСКАЛЬ

(г. Гомель, Гомельский государственный
технический университет им. П. О. Сухого)
Науч. рук. **Е. Н. Карчевская**,
канд. геогр. наук, доц.

ИССЛЕДОВАНИЕ БРЕНДА ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

Бренд – это наиболее эффективная технология создания ценности товара, услуги и самой компании. А. Репьев [1], президент рекламно-маркетингового агентства Мекка Advertising, пишет о бренде: «Продукт – это то, что производят на заводе; бренд – то,

что приобретает покупатель. Продукт может скопировать конкурент; бренд – уникален. Продукт может быстро устареть; успешный бренд – вечен».

В настоящее время существует два подхода к определению бренда:

– задача и также индивидуальные атрибуты: название, логотип и другие визуальные элементы (шрифты, дизайн, цветовые схемы и символы), позволяющие выделить компанию или продукт по сравнению с конкурентами;

– образ, имидж, репутация компании, продукта или услуги в глазах клиентов, партнёров, общественности.

Бренд территории – это совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории [2, с. 31– 45].

Туристические бренды – это те достопримечательности, которые показывают гостям территории в первую очередь и без знакомства с которыми, знакомство с данной местностью обычно считается неполным. Туристические бренды упрощают задачу позиционирования и продвижения города, местности, региона или страны, где они расположены, на туристическом рынке (рисунок 1).

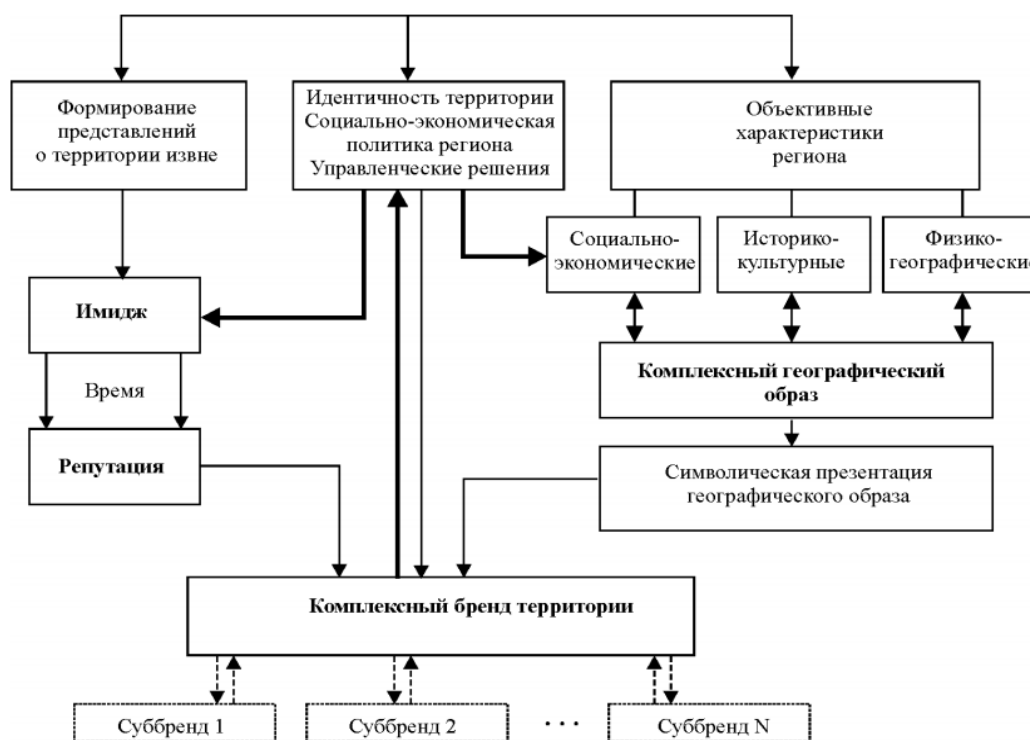


Рисунок 1– Формирование комплексного бренда территории

В Республике Беларусь наиболее ярко представлены следующие типы туристических брендов:

- региональные бренды (Полесье);
- природные объекты (Браславские озера, Геодезическая дуга Струве);
- памятники культуры и искусства (Мирский, Несвижский замок, Брестская крепость, Гомельский дворцово-парковый ансамбль);
- событиям и мероприятиям (Славянский базар).

Туристические бренды можно классифицировать по разным принципам (таблица 1.) [3, с. 153].

Таблица 1 – Типы туристических брендов

Типы туристических брендов	Примеры
Регион, часть территории, местность	Горный Алтай, Швейцарские Альпы, Крым, Валаам, Соловецкие острова, Тибет, Камчатка, Черноморское побережье Кавказа и др.
Природные объекты	Озеро Байкал, Волга, Эверест, Везувий, Ниагарский водопад и др.
Памятники культуры и искусства	Пирамида Хеопса, Тадж Махал, Собор Василия Блаженного, Петергоф, Эрмитаж, Эйфелева башня, Парфенон, Колизей, усадьба А.С. Пушкина в Михайловском и др.
Маршруты, туры	«Золотое кольцо России», «Великий Чайный путь», «Ожерелье Санкт-Петербурга», «Классическая Италия», «Замки Луары» и пр.
События, мероприятия	Карнавалы в Бразилии и в Венеции, Octoberfest в Германии, оперный фестиваль в Вене, День огурца в Суздале, крестные ходы на Пасху и пр.
Природные явления	Белые ночи, северное сияние, солнечное затмение, цветение вереска, альпийских лугов, грибная пора, звездопад и пр.
Герои: исторические личности, народы, вымышленные персонажи	Моши Серафима Саровского в Дивеево, резиденция Деда Мороза в Великом Устюге, Терем Снегурочки в Костроме, тропа инков в Перу, резиденция Далай-ламы, мавзолей В.И.Ленина и пр.
Услуги	Тайский массаж, лечение грязями Мертвого моря, Кавказские минеральные воды, финские сауны, регистрация однополых браков и пр.
Еда, напитки	Устричные базары во Франции, винные плантации и погреба во Франции и Италии, сыроварни в Швейцарии, пивные заводы в Чехии, чайные плантации на Цейлоне

Необходимость географического подхода при формировании и развитии бренда территории заложена уже в самом понятии. Однако анализ зарубежных и отечественных кампаний по брендингу места показывает, что довольно часто свойства территории игнорируются в угоду бренду, и соответственно географический подход не рассматривается в качестве базы исследования. Самыми устойчивыми из всех видов территориальных брендов считаются бренды городов ввиду того, что они менее подвержены влиянию политических факторов (по сравнению с брендом страны) и экономическим рискам (по сравнению с корпоративными брендами). Следовательно, необходимо проведение маркетинговых исследований по изучению бренда Республики Беларусь и ее населенных пунктов с использованием различных методов географических исследований.

Список используемой литературы

- 1 Со-общение [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://soob.ru> (дата обращения: 26.01.2017).
- 2 Котлер, Ф. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер [и др.] // Рекламодатель: теория и практика. – 2009. – № 2. – С. 31–45.
- 3 Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – СПб: Питер, 2006. – 416 с.
- 4 География [Электронный ресурс]. – 2017. URL: <http://biofile.ru> (дата обращения: 20.01.2017).

М. В. НИКОЛАЕНКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Цель антимонопольного законодательства заключается в обеспечении доступности для потребителей товаров (услуг) субъектов хозяйствования монополий за счет определения экономически обоснованных цен, позволяющих осуществлять развитие самих субъектов естественных монополий.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 3 июня 2016 г № 188 «Об органах антимонопольного регулирования и торговли» Министерство торговли

Республики Беларусь было преобразовано в Министерство антимонопольного регулирования и торговли (МАРТ), что относится к числу мер экономической политики, согласованной с международными финансовыми организациями.

В настоящее время антимонопольными органами на товарных рынках являются Департамент ценовой политики Министерства экономики; управления антимонопольной и ценовой политики областных, Минского городского исполнительных комитетов, которые находятся в непосредственном подчинении МАРТ. На министерство возложены функции обеспечения противодействия монополистической деятельности, а также развития конкуренции на товарных рынках Республики Беларусь, областей и г. Минска; в том числе регулирование и контроль деятельности субъектов естественных монополий, цен (тарифов) [1]. В частности, МАРТ переданы функции Министерства экономики по регулированию цен на некоторые товары (работы, услуги).

Основу антимонопольного законодательства составляет Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», определяющий организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции в целях обеспечения необходимых условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков, содействия и развития добросовестной конкуренции, защиты прав и законных интересов потребителей. За нарушение антимонопольного законодательства предусмотрена административная и уголовная ответственность [2, с. 3].

В данном направлении особый интерес представляет зарубежный опыт, направления которого можно адаптировать в Республике Беларусь. Реализация положений антимонопольного законодательства за рубежом осуществляется в административном, судебном или смешанном порядке. В последнем случае решения административных органов могут быть обжалованы в судах.

Ярким примером страны с европейской системой патентного законодательства является Великобритания, в которой сложились две системы контроля за монополиями. В первой из них, основанной на законах о добросовестной торговле и о конкуренции, ключевую роль играют Ведомство по добросовестной торговле, Комиссия по монополиям, Государственный секретарь торговли и промышленности. Вторая система контроля, предусмотренная законодательством об ограничительной торговой практике, ключевую роль отводит Суду по ограничительной практике. В целом, законодательство либеральнее американского антitrustовского, так как следует традиционной британской политике свободы торговли и минимизации прямого государственного вмешательства в хозяйственную деятельность предпринимателей [3, с. 21].

Во Франции контроль за монополистической деятельностью возложен на Совет по вопросам конкуренции, Министерство экономики и суды общей юрисдикции. Совет по вопросам конкуренции считается независимым административным органом.

В ФРГ государственным регулированием рыночных отношений, которое ведет к смягчению отрицательных последствий чрезмерной монополизации, занимаются так называемые органы по делам картелей. К этим органам относятся Федеральное ведомство по делам картелей, Федеральный министр экономики и высшие органы земель. Картельный закон ФРГ признает недействительным исполнение картельных договоров или постановлений.

Опыт законодательства промышленно развитых стран свидетельствует о различных методах правового регулирования пресечения недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности: отдельно принятые антимонопольные законы и законы о пресечении недобросовестной конкуренции (Австрия, Испания, Канада, ФРГ, Швейцария); антимонопольные законы и общие нормы гражданского права в области пресечения недобросовестной конкуренции (Италия, Франция); антимонопольные,

или антитрестовские, законы и судебные прецеденты в области пресечения недобросовестной конкуренции (Великобритания, США).

Подводя итоги, можно сказать, что в западных странах проведение антимонопольной политики и антимонопольное законодательство получили широкое развитие, а главное, что этот механизм контроля за монополиями и ее отрицательными последствиями успешно действует на протяжении многих лет. Здесь тоже есть свои негативные факторы, например, нарушение незыблемости общего запрета монополий путем исключения из этого запрета, распространяющееся как на отдельные компании, так и на целые отрасли. Но в целом можно сказать, что антимонопольные законодательства США и стран Западной Европы, хоть и принципиально отличаются друг от друга во многих отношениях, являются скрупулезно продуманными и экономически обоснованными, что обуславливает возможность их частичного использования в антимонопольной политике Республики Беларусь.

В Республике Беларусь создана правовая база антимонопольного регулирования, предотвращено создание новых монополий, в том числе в процессе реорганизации хозяйствующих субъектов и их объединений, обеспечены постоянный мониторинг отдельных товарных рынков и выработка оперативных мер по улучшению конкурентной ситуации на них [4, с. 93]. Поскольку экономические условия у нас меняются, то основным направлением антимонопольной политики должно стать дальнейшее сужение сферы прямого государственного регулирования цен на товары (работы, услуги) организаций-монополистов на основе дифференцированного подхода к товарным рынкам и разным группам товаропроизводителей. От ценового регулирования планируется постепенно перейти к системе антимонопольного регулирования и контроля.

Список используемой литературы

- 1 О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь: Указ Президента Респуб. Беларусь от 25.02.2011г. № 72 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).
- 2 Полещук, И. Специфика заезда и эффективность антимонопольного законодательства Республики Беларусь / И. Полещук // Экономическая газета. – 2012. – №2(290). – С. 3-5
- 3 Жидков, О. Антитрестовское законодательство США / О. Жидков. – М.: Вита-Пресс, 2011. – 92 с.
- 4 Бухарова, Н. А. Проблемы применения юридической ответственности за нарушение антимонопольного законодательства в Республике Беларусь / Н. А. Бухарова // Вестник Высш. Хоз. Суда Респуб. Беларусь. – 2006. – № 22. – С. 91-95.

В. И. ПАРЧИНСКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Е. Г. Русак**

РАСХОДЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ И ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

В настоящее время число организаций общественного питания неуклонно растет. Так, согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь количество организаций общественного питания выросло с 12065 организаций в 2012 г. до 12545 в 2015 г. [1]. Особенность товарооборота предприятий общественного питания состоит в том, что здесь процессы производства, реализации и потребления продукции тесно связаны между собой. Они происходят ежедневно и совершаются в одном месте – столовой, ресторане, кафе и т.д. [2, с. 325].

Бухгалтерский учет производства и реализации в общественном питании имеет ряд особенностей, обусловленных выполняемыми предприятиями отрасли функциями. Они

представляют собой сочетание процессов производства, реализации и организации потребления продукции. Розничный товарооборот общественного питания по своему составу неоднороден и подразделяется на: оборот по реализации продукции собственного производства; оборот по реализации покупных товаров. Выполнение этих функций связано с наличием расходов на реализацию, которые призваны обеспечить нормальный процесс товарного обращения и доступность услуг общественного питания.

Затраты на производство и расходы на реализацию являются одним из основных объектов бухгалтерского учета коммерческих организаций, от их правильного учета напрямую зависит прибыль организации. Проанализировав показатель расходов, можно узнать, насколько рентабельна и насколько эффективна деятельность организации. В законодательстве нет четкого соотношения терминов «расходы на реализацию» или «издержки обращения». Исследование литературных источников позволяет сделать вывод о том, что издержки обращения присущи сфере товарного обращения и представляют собой затраты, произведенные организацией в процессе приобретения, доставки, хранения и реализации товаров.

Управление издержками обращения организации общественного питания является сложным процессом. В общем смысле оно означает, что осуществляется управление всей деятельностью организации. Обеспечение получения полной и достоверной информации для целей управления издержками возможно только на основе четкой регламентации критериев признания издержек и расходов для целей бухгалтерского учёта. В настоящее время в Республике Беларусь законодательно закреплены не критерии, а требования к признанию расходов. Из-за нивелирования существенной разницы между этими двумя терминами происходит подмена понятий [3, с. 5].

С 2012 г. в связи с введением Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 из бухгалтерской общенормативной терминологии окончательно исключено понятие «издержки обращения». В условиях совершенствования белорусского законодательства в направлении сближения с МСФО характерный для отрасли термин «издержки обращения» стали заменять общеметодологическим понятием – «расходы на реализацию» [4].

Для успешного функционирования предприятий общественного питания любого типа и наценочной категории требуется рационально организованный бухгалтерский учёт расходов на реализацию. В частности требуют более глубокого исследования и разработки номенклатура статей издержек обращения на основе постатейной и поэлементной детализации, методика синтетического и аналитического учета расходов, а также новые подходы к методике и организации их внутреннего контроля.

Состав расходов на реализацию организаций общественного питания определен Методическими указаниями по составу и учету расходов на реализацию, финансовых результатов деятельности организаций торговли и общественного питания, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 20.09.2002 г. № 86 [5]. Применять данную номенклатуру в целях бухгалтерского учета можно лишь с поправкой на действующее законодательство, так как Методические указания № 86 не являются нормативным документом и со времени их утверждения в них ни разу не вносились изменения.

Вместе с тем в отрасли осуществляется структурная перестройка товародвижения, формируются торговые и специализированные сети объектов общественного питания, происходит развитие специализированных и фирменных магазинов, обновление материально-технической базы, развитие новых форм и методов продажи товаров и продукции собственного изготовления, внедрение информационных технологий.

В связи с ускорением процессов развития инфраструктуры, применения прогрессивных технологий продаж, повышения качества обслуживания для более полного

удовлетворения покупательского спроса и повышения уровня жизни населения Республики Беларусь расширяется спектр предоставляемых услуг, и как следствие – изменение структуры расходов на реализацию в организациях общественного питания.

Так, полагаем необходимым сделать акцент на развитии таких расходов, как создание интернет-услуг по предоставлению ресторанами, барами, кафе и т.д. – пищи. В условиях современного хозяйствования особенно актуальным становится вопрос об использовании интернет-технологий. Затраты на интернет состоят из затрат на подключение и затрат на оплату услуг связи, кроме того особое внимание следует обратить на расходы по созданию и содержанию веб-сайтов.

Полагаем, что использование современных технологий в работе организаций общественного питания принесет положительные результаты ее текущей деятельности, развитие в новом направлении. Перспективы в данном русле непременно обеспечены: изучение новых возможностей увеличения притока клиентов, заинтересованности в предоставляемых услугах и тем самым увеличение прибыли. Поэтому каждой организации следует рассмотреть целесообразность внедрения и утверждения новых статей расходов на реализацию соответствующих реалиям современной экономики.

Список используемой литературы

- 1 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 04.10.2016).
- 2 Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании: практ. пособие / Л.И. Кравченко [и др.]; под ред. Л.И. Кравченко. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: ФУАинформ, 2010. – 728 с.
- 3 Папковская, Д.В. Учёт и контроль расходов на реализацию в торговых организациях: состояние и направления развития в соответствии с международными стандартами: автореф. дисс...канд. экон. наук / Д.В. Папковская; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2008. – 20 с.
- 4 Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постанов. М-ва финансов Респ. Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50; в ред. постанов. от 30.06.2014 г. № 46 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).
- 5 Методические указания по составу и учету расходов на реализацию, финансовых результатов деятельности организаций торговли и общественного питания: приказ М-ва торговли Респ. Беларусь от 20 сент. 2002 г. № 86 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

У. М. РЕЙМБАЕВ

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА МАКРОСРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ: SPACE-МЕТОД

Метод SPACE заключается в том, что для организации оцениваются четыре группы факторов. Каждый фактор оценивается экспертно в шкале от 0 до 6.

SPACE-матрица формирует базовый профиль стратегического позиционирования стратегических зон хозяйствования (СЗХ) путем определения параметров внешней и внутренней среды. Для анализа предлагаются следующие параметры:

– внутренние факторы: факторы промышленного потенциала (IS); факторы финансового потенциала (FS).

– внешние факторы: факторы стабильности обстановки (ES); факторы конкурентных преимуществ (CA) [1, с. 45].

Каждый фактор является комплексным и зависит от ряда характеристик (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристики комплексных параметров SPACE-матрицы

Факторы	Характеристики
Факторы стабильности обстановки (ES)	– Технологические изменения; – темпы инфляции; – изменчивость спроса; – диапазон цен конкурирующих продуктов; – препятствия для доступа на рынок
Факторы промышленного потенциала (IS)	– Потенциал роста и прибыли; – финансовая стабильность; – уровень технологии; – степень использования ресурсов; – производительность
Факторы конкурентных преимуществ (CA)	– Доля рынка; – качество продукции; – жизненный цикл продукта; – лояльность покупателей; – вертикальная интеграция
Факторы финансового потенциала (FS)	– Прибыль на вложения; – финансовая зависимость; – ликвидность; – необходимый имеющийся капитал; – поток денежных средств

Процедура построения матрицы сводится к следующим этапам:

а) характеристики параметров оцениваются по шкале от 0 до 6. Оценивая факторы конкурентного преимущества и стабильности обстановки, следует учесть, что максимальное значение характеризует минимальное проявление фактора. Каждой характеристике присваивается вес, отражающий ее значимость в разрезе фактора;

б) на основе полученных оценок выводится средневзвешенная оценка по каждому из четырех анализируемых факторов;

в) средние значения для каждой из четырех групп факторов отображаются в координатах SPACE-матрицы и соединяются линиями (рисунок 1). Максимально удаленная от центра сторона показывает вектор развития СЗХ;

г) возможны следующие варианты состояния СЗХ:

1) если максимально удаленной от центра координат является сторона FS-IS, то организация находится в агрессивном состоянии;

2) если максимально удаленной является сторона IS-ES, то организация находится в конкурентном стратегическом состоянии;

3) если максимально удалена сторона в квадранте CA-FS, то организация находится в консервативном стратегическом состоянии;

4) если максимально удалена сторона в квадранте CA-ES, то организация находится в оборонительном стратегическом состоянии.



Рисунок 1 – Вариант положения СЗХ организации по SPACE-матрице

д) на основе варианта стратегии формируется перечень действий по ее реализации (таблица 2).

Таблица 2 – Характеристика стратегий СЗХ по SPACE-матрице

Положение	Характеристика положения и возможные действия
Агрессивное положение	Агрессивная стратегия подходит для финансово сильной фирмы, которая имеет преимущества в растущей и стабильной отрасли. Основные действия направлены на расширение производства и продаж, ценовую войну с конкурентами, освоение новых секторов рынка, продвижение брендов
Конкурентное положение	Конкурентное положение является основой для наступательной стратегии, которая применяется, когда фирма имеет производственные преимущества в развивающейся, но нестабильной отрасли. Основные действия направлены на поиск финансовых ресурсов и развитие сбытовых сетей
Консервативное положение	Состояние наблюдается на стабильных рынках с низкими темпами роста. Компания при этом не имеет серьезных преимуществ. Усилия направлены на достижение финансовой стабильности. Важным фактором является конкурентоспособность продукта. Действия направлены на снижение себестоимости при повышении качества продукта или сокращение выпуска и выход на более перспективные рынки
Оборонительное положение	Ситуация, когда отрасль привлекательна, но у продукции низкая конкурентоспособность. Действия направлены на предотвращение угроз, а при отсутствии перспектив – уход с рынка

Получаемые в результате анализа рекомендации можно использовать для выработки стратегических ориентиров СЗХ организации. SPACE-матрица может быть использована самостоятельно (для первичной оценки позиции СЗХ организации на рынке) или как основа для дополнительного анализа, требующего применения других методов анализа и прогнозирования [2, с. 367].

Список используемой литературы

- 1 Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент: учеб./ А. Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2016. – 468 с.
- 2 Кузнецов, Б. Т. Стратегический менеджмент: учеб. / Б. Т. Кузнецов. – М.: Юнити, 2013. – 623 с.

А. Д. РЕМИЗОВА

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

Науч. рук. **С. К. Метлушко**

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ЕЁ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Изучение социально-трудовых отношений остается одной из самых актуальных задач современного развития, так как главной созидательной силой любого общества является человек. Развитость трудовой составляющей факторов производства является важнейшей предпосылкой инновационного развития организации и повышения ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Поэтому исследование трудового потенциала и управление им в организации во многом определяют эффективность ее функционирования в рыночной среде.

Одна и та же численность работников может различаться совокупной способностью к труду в силу различий в подготовленности, возрасте, отношении к труду и т.п., а отсюда, – и неодинаковым количеством труда (как абстрактного, так и конкретного), которое ими может быть реализовано в процессе производства. В данном случае можно говорить о различном трудовом потенциале одинаковых по численности групп работников. Однако, показатель численности работников, даже по видам деятельности

(занятых основной деятельностью, занятых в непроизводственных подразделениях предприятия), по категориям промышленно-производственного персонала, недостаточен для полной характеристики трудового потенциала, особенно для целей управления кадрами в условиях рыночной экономики.

Его содержание раскрывает, с одной стороны возможности участия работника (или всех членов коллектива организации) в общественно-полезной деятельности как специфического производственного ресурса, а с другой, - характеристику качеств работника (работников), отражающих степень развития его (их) способностей, пригодности и подготовленности к выполнению работ определенного вида и качества, отношения к труду, возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей, предрасположенности и восприимчивости к новациям и рационализаторству и т. п.

Изучение научной литературы по данной проблеме позволило выявить общие признаки и характеристики определений трудового потенциала организации, которые наиболее полно представлены в работах М. В. Петровича, Ю. И. Кокина, Е. Г. Жулиной [1, с. 36; 2, с. 63; 3, с. 40]. Их систематизация и обобщение позволили определить трудовой потенциал как предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта и при наличии необходимых организационно-технических условий.

Как отмечает В. В. Адамчук, в трудовом потенциале организации можно выделить следующие компоненты: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный [4, с. 59].

Кадровая составляющая включает квалификационный потенциал (профессиональные знания, умения и навыки) и образовательный потенциал (познавательные способности).

Профессиональная структура коллектива связана с изменениями в содержании труда под влиянием научно-технического прогресса, который обуславливает появление новых и отмирание старых профессий, усложнение трудовых операций.

Квалификационная структура определяется качественными изменениями в трудовом потенциале (рост умений, знаний, навыков) и отражает, прежде всего, изменения в его личностном аспекте.

Организационная составляющая трудового потенциала предприятия включает высокую организацию и культуру труда, находя свое выражение в четкости, ритмичности, согласованности трудовых усилий и 'высокой степени удовлетворенности работников своим трудом.

Организационная составляющая трудового потенциала во многом определяет эффективность функционирования трудового коллектива как системы в целом и каждого работника в отдельности, так как трудовой потенциал организации как система всегда больше суммы составляющих ее частей - индивидуальных трудовых потенциалов отдельных работников. Уже само объединение работников в единый и планомерно организованный процесс труда порождает эффект коллективного труда, который превосходит сумму сил работников, действующих индивидуально.

Соответственно параметры трудового потенциала можно подразделить на две группы:

– параметры, характеризующие социально-демографические компоненты трудового потенциала коллектива организации: половозрастная структура, семейная структура, состояние здоровья и др.;

– параметры производственных компонентов трудового потенциала: квалификационная структура, образовательный и профессиональный уровень, творческая и инновационная активность и инициатива и др. [5, с. 149].

Таким образом, управление трудовым потенциалом путем воздействия, в первую очередь, на параметры второй группы позволит повысить его качество с позиции эффективности управления организацией.

Список используемой литературы

- 1 Петрович, М.В. Управление персоналом: учеб. пособие / М.В. Петрович.– Минск: Амалфея, 2014. – 512 с.
- 2 Кокин, Ю.И. Экономика труда: учеб. / Ю.И. Кокин, П.Э. Шлендер. – М.: Магистр, 2012. – 686 с.
- 3 Жулина, Е.Г. Экономика труда: учеб. пособие / Е.Г. Жулина. – М.: Эксмо, 2012. – 208 с.
- 4 Адамчук, В.В. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, Е.М. Сорокина. - М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
- 5 Генкин, Б.М. Экономика и социология труда (7-е изд.) / Б.М. Генкин. – М.: Норма, 2010. – 448 с.

Д. В. СУРЯДНОВА

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

Науч. рук. **Л. А. Минчукова,**

канд. экон. наук, доц.

ВАРИАНТЫ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ТРУДОИЗБИТОЧНОГО РЕГИОНА

Стратегический подход к управлению социально-экономической системой предполагает учет всех факторов, взаимосвязей и взаимодействия политических, экономических, социальных, демографических, правовых и других аспектов управления.

Основными типами стратегических решений и условий их применения являются: стратегия, политика, программа, постоянные рабочие процедуры. Структура стратегии представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура стратегии развития кадрового потенциала [1, с. 14]

Роль стратегического подхода в современном региональном управлении трудно переоценить, поскольку в его рамках реализуется главная задача по формированию четкого образа будущего региона. Стратегическое управление трудовыми ресурсами на региональном уровне определяется направлением стратегического развития региона. Цели стратегического развития региона и управления трудовыми ресурсами взаимосвязаны, поскольку важнейшим условием сбалансированного его развития является поддержание рабочих мест в отраслях региональной экономики на уровне, заданном стратегией регионального развития. Следовательно, стратегия управления трудовыми ресурсами неотделима от стратегии социально-экономического развития региона в целом.

Стратегии концентрации и специализации схожи, они основаны на выборе узкой области конкуренции региона.

Главными причинами выбора стратегии концентрации являются, во-первых, отсутствие или недостаток ресурсов, а, во-вторых, усиление барьеров входа на рынок определенных товаров другим регионам-конкурентам.

Стратегия специализации и концентрации проявляются в период проведения активной инвестиционной политики. Для этого проводится мониторинг конкурентных преимуществ региона, выбираются наиболее оптимальные, которые впоследствии подлежат инвестированию, что способствует эффективному использованию конкурентных преимуществ региона, концентрации его ресурсов и дальнейшему региональному развитию.

В рамках данных стратегий необходимо повышать уровень профессионального обучения. Следует привести его в соответствие с требованиями выбранных приоритетов развития, и привлекать дополнительную рабочую силу.

При стратегии диверсификации развитие региона переориентируется на развитие инновационных, наукоемких технологий. В рамках данной стратегии при управлении трудовыми ресурсами региона, в первую очередь, обращают внимание на профессиональную переподготовку и повышение квалификации трудовых ресурсов региона в соответствии с предъявляемыми инновационной экономикой требованиями. В процессе реализации стратегии управления трудовыми ресурсами ключевым фактором должно стать достижение и сохранение в перспективе баланса между нарастающим спросом и предложением трудовых ресурсов, как по количественным, так и качественным их характеристикам.

Гомельская область характеризуется высоким промышленным потенциалом, однако на протяжении ряда последних лет наблюдается низкий уровень рентабельности продаж региона, причиной которого является высокая себестоимость произведенной продукции, что является следствием низкой производительности труда из-за использования устаревшего оборудования (износ основных фондов составляет более 60 %). Региону необходимо проводить активную инвестиционную политику, модернизировать производство. Тем более, что с начала 2015 года область стала трудоизбыточной, предложение рабочей силы существенно превышает спрос на нее.

Приоритетными стратегическими направлениями управления трудовыми ресурсами на данном этапе становится их профессиональное переобучение и переподготовка.

Следующим этапом станет реализация стратегии профессиональной переподготовки и повышения квалификации трудовых ресурсов.

В реализации стратегии возможны три сценария активной кадровой политики:

– сценарий 1. Максимальное экстенсивное вовлечение в экономику региона всего проживающего на данной территории населения. Модернизация промышленного производства;

– сценарий 2. Преодоление дефицита трудовых ресурсов путем привлечение рабочей силы из других регионов, стран.

– сценарий 3. Активное подробное изучение рынка труда в регионе и создание гибкой системы управления трудовым потенциалом региона посредством эффективного использования имеющегося кадрового потенциала.

Список используемой литературы

1 Пашкова, С.Е. «Мягкие» меры сокращения персонала в производственных отраслях в условиях кризиса / С.Е. Пашкова, Г.В. Антонова // Вопросы структуризации экономики. – 2010. – № 2. – С. 375.

А. А. СУСЛОВА

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

Науч. рук. **О. Е. Корнеев**

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ

На сегодняшний день Республика Беларусь характеризуется переходом к рыночной экономике. Основной чертой рыночной экономики является, в первую очередь, конкуренция. Как следствие, именно вопросы управления конкурентоспособностью и определение направлений ее повышения – главная задача для любого белорусского предприятия. Предприятия вынуждены постоянно разрабатывать и применять инновационные стратегии, чтобы занять конкурентную позицию на рынке. Одним из важнейших направлений экономического курса Республики Беларусь на сегодня является наращивание экспорта и сокращение импорта продукции. Как показывает практика, достижение положительного сальдо дается белорусским предприятиями достаточно сложно.

Актуальность направлений повышения конкурентоспособности отечественных производителей состоит в проблематике их реализации. В большинстве случаев белорусская продукция оказывается неконкурентоспособной не только на внешнем, но и на национальном рынке. Это связано с множеством причин, таких как относительно невысокое качество реализуемой продукции, низкий уровень маркетинговой деятельности, отсутствие крупных инвесторов.

В связи с этим возникает задача повышения уровня конкурентоспособности белорусской продукции, как на внешнем, так и на национальном рынке. Следовательно, становится актуальным вопрос о направлениях повышения конкурентоспособности отечественных производителей. Любому предприятию необходимо расширять рынки сбыта, привлекать инвесторов, налаживать маркетинговую деятельность, разрабатывать мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности продукции.

Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. Предприятие, работающее в условиях конкуренции должно знать своё положение на рынке относительно конкурентов, выяснить свои конкурентные преимущества и именно на них построить конкурентную стратегию, которая позволит успешно осуществлять предпринимательскую и производственную деятельность.

Конечная цель любого предприятия – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий предприятия, что, в конечном счете, приводит к повышению конкурентоспособности продукции и услуг предприятия [1, с. 25].

ООО «МеталлЭлектроТрейд» выпускает конкурентоспособную продукцию и, как следствие, имеет высокую конкурентоспособность предприятия. С 2010 года предприятие включено в программу по импортозамещению кабельной продукции в Республике Беларусь.

Каждое предприятие в процессе своей деятельности сталкивается с вопросом о расширении рынков сбыта. Рано или поздно прекращается рост объемов продаж, а иногда реализация и падает. Это неприятная ситуация, потому что наступает этот процесс внезапно и рушит все планы предприятия. Подобное может случиться с кем угодно и когда угодно. С данной проблемой столкнулось и анализируемое предприятие.

Именно поэтому работникам предприятия ежемесячно следует:

– анализировать конкурентоспособность продукции предприятия в сравнении с аналогичной продукцией предприятий-конкурентов;

- налаживать связи по экспорту продукции;
- сокращать неэффективные статьи рекламного бюджета.

При выполнении выше изложенных пунктов основными направлениями повышения конкурентоспособности продукции ООО «МеталлЭлектроТрейд» могут являться:

- создание официального сайта с целью расширения рынков сбыта и повышения конкурентоспособности продукции предприятия;
- проведение пресс-конференций и печать в специализированных изданиях с целью повышения узнаваемости продукции;
- снижение себестоимости продукции за счет уменьшения потребления электрической и теплоэнергии в производственном цехе с целью повышения конкурентоспособности продукции по ценовому фактору;
- сокращение затрат на аренду офисных помещений. С помощью сети Интернет можно организовать дистанционный режим работы части сотрудников, что позволит уменьшить себестоимость продукции и, как следствие, увеличить конкурентоспособность продукции;
- автоматизация производственных процессов на предприятии с целью грамотного планирования работы предприятия, учета затрат, оперативного управления процессом выпуска продукции в соответствии с производственной программой и технологией предприятия;
- учет и анализ реализации продукции через специализированные программные комплексы.

Таким образом, проведение анализа и применение предложенных направлений по совершенствованию конкурентоспособности продукции ООО «МеталлЭлектроТрейд» необходимо для поддержания лидирующей позиции предприятия на рынке кабельных конструкций, а также расширения рынков сбыта экспорта белорусской продукции.

Список используемой литературы

- 1 Гурков, И.Б. Стратегический менеджмент организации / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2004. – 239 с.

Д. С. ТАРАСЕВИЧ

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)

Науч. рук. **Л. С. Тарасова**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Республика Беларусь стремится к созданию в стране эффективной и действенной модели социально ориентированной рыночной модели экономики. Заработная плата – один из основных источников дохода населения, а значит, вопрос регулирования труда и его оплаты находится под постоянным контролем со стороны государства.

На Пятом всебелорусском народном собрании были определены основные положения «Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» (далее – Программа) по наиболее важным направлениям [1]. Согласно данной программе меры в области оплаты труда будут направлены на последовательное повышение её реального уровня, снижение разрыва между оплатой труда работников бюджетных организаций и средней заработной платой в экономике. Реализацию поставленной задачи в реальном секторе экономики планируется осуществлять путем

широкого применения гибких систем оплаты труда, обеспечения роста реальной заработной платы, взаимосвязанного с ростом производительности труда.

Определённые шаги в этом направлении были сделаны уже в 2016 году. Так, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20 февраля 2016 г. № 146 «Об установлении размера тарифной ставки первого разряда для оплаты труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций» работникам бюджетной сферы, занимающим должности 1-17 разрядов, была установлена ежемесячная дифференцированная доплата [2]. Конкретные размеры данных доплат были определены постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 февраля 2016 г. № 9 «Об установлении размеров ежемесячных дифференцированных доплат работникам бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций», которое утратило силу в 2017 году в связи с изменением законодательства. [3].

Каждому работнику был установлен свой размер ежемесячной дифференцированной доплаты согласно занимаемой должности и её разряду по Единой тарифной сетке. Следует отдельно отметить, что наибольший размер доплаты получили работники с низкими разрядами должностей. В данную категорию входят: уборщики, дворники, сторожа, дежурные и т.д. Размер заработной платы данных работников зачастую минимален. Решение установить данным категориям работников максимальный размер доплаты свидетельствует о намерении государства повысить социальную защищённость граждан с низким уровнем дохода, что также является одним из пунктов Программы.

Поскольку установление подобной доплаты является достаточно новым шагом в сфере оплаты труда Министерство труда и социальной защиты в связи с поступающими вопросами по применению ежемесячных дифференцированных доплат опубликовало комментарий, в котором более детально были разъяснены особенности применения данной дифференцированной доплаты. Было уточнено, что установленные размеры доплат выплачиваются в полном объеме при отработанной месячной норме рабочего времени, выполнении объема работ на ставку (оклад) (учителя, тренера - преподавателя по спорту, грузчика и др.). В то же время при недоработке месячной нормы рабочего времени или выполнении работ в меньшем объеме, чем предусмотрено на ставку (оклад), доплата выплачивается пропорционально отработанному времени (объему выполненных работ). Например, дворнику с тарифным разрядом 1, работающему на полставки размер доплаты составляет 4,3 руб. ($8,6 \times 0,5 = 4,3$).

Однако размер доплаты не увеличивается при выполнении:

- работы сверх установленной продолжительности рабочего времени (сверхурочная работа, работа в государственные праздники, праздничные и выходные дни);
- медицинским работником – работы, связанной с организацией и оказанием медицинской помощи, обеспечением санитарно-эпидемиологического благополучия населения, проведением медицинской экспертизы, выполняемой им сверх продолжительности рабочего времени по основной работе;
- педагогическим работником и работником, осуществляющим педагогическую деятельность в сфере физической культуры и спорта, и работ, более чем на ставку (оклад).

Также было определено, что при выполнении работы на условиях совместительства по основному месту работы или у другого нанимателя доплаты устанавливаются по основной должности (профессии) и по должности (профессии) по совместительству в пределах норм рабочего времени или объемов выполняемых работ. При совмещении должностей (профессий), выполнении работ временно отсутствующего работника,

увеличении объема выполняемых работ доплаты выплачиваются в установленных размерах только по основной должности (профессии).

Данное уточнение говорит о том, что размер ежемесячной дифференцированной доплаты на одну занимаемую должностную ставку не должен превышать установленным законодательством размер.

Безусловно, установление дифференцированных доплат является новой мерой в регулировании оплаты труда работников бюджетных организаций, эффективность данной меры была оценена по результатам 2016 года. Однако с 1 января 2017 года размер тарифной ставки 1 разряда был увеличен на 4 % и составил 31 руб. Кроме того, был изменён размер минимальной заработной платы – он увеличился более чем на 10 % и составил 265 руб. Данные обстоятельства привели к пересмотру величины дифференцированной доплаты работникам бюджетных организаций и категорий работников, имеющих право на её получение. Так, начиная с 2017 года, на дифференцированную доплату имеют право работники, тарифицируемые 1-14 разрядами, в размерах 8,6 руб. – 5,7 руб., а именно: с 1-го до 6-го разряда – 8 руб. 60 коп.; с 6-го до 10-го разряда – 8 руб.; с 10-го до 12-го разряда – 7 руб. 50 коп.; с 12-го до 13-го разряда – 7 руб.; с 13-го до 14 разряда – 6 руб. 50 коп.; по 14-му разряду – 5 руб. 70 коп. [3].

Список используемой литературы

1 Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы / Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://shod.belta.by> (дата обращения: 04.01.2017).

2 Об установлении размера тарифной ставки первого разряда для оплаты труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций / Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3 Об установлении размеров ежемесячных дифференцированных доплат работникам бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций: постан. Мин-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь от 11 января 2017 г. № 2 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

О. Г. ТАРИНСКАЯ

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ «ЦЕНТРАЛЬНОЙ БАЗЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ» ФИЛИАЛА ОАО «ГОМЕЛЬТРАНСНЕФТЬ ДРУЖБА»)

Большинство стран мира в последнее время активизировали свою экологическую политику с целью перехода к модели, в которой экология признана двигателем развития, то есть – к так называемой «зеленой» экономике. Развитые страны мира постепенно увеличивают инвестиции в альтернативные и зеленые энергетические технологии, активно внедряют современные экологические стандарты. Согласно имеющимся оценкам, уже к 2050 году их применение позволит генерировать до 50 % всей потребляемой энергии [1, с. 33-35].

Республика Беларусь также рассматривает «зеленую» модель экономики в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития и экологической безопасности.

Концептуальной основой является Национальная стратегия устойчивого развития-2030. Ее стержень – комплексная увязка экономического, социального и экологического компонентов. Согласно данному программному документу, экология входит в число основных составляющих, по которым выстроены стратегические приоритеты долгосрочного развития. И это является свидетельством повышенного внимания к данной сфере в нашей стране.

Целенаправленная работа всех заинтересованных структур способствует тому, что Беларусь укрепляет свои позиции по экологическим показателям на международном уровне. По Индексу экологической эффективности Республика Беларусь с 73-го места в 2005 году переместилась на 35-е в 2016 году [2, с. 3].

Важным шагом к повышению эффективности природоохранной деятельности является делегирование полномочий и ответственности за природоохранную деятельность каждого субъекта хозяйствования Республики Беларусь. Так, например, координацию природоохранной деятельности на «ЦБПО» филиал ОАО «Гомельтранснефть Дружба» осуществляет инженер по охране окружающей среды, а в его отсутствие мастер участка капитального ремонта, который, в свою очередь:

- координирует природоохранную деятельность всех подразделений с целью минимизации их вредного воздействия на окружающую среду;

- является лицом, ответственным за проведение планового и внепланового производственного экологического контроля во всех подразделениях ЦБПО;

- заключает и контролирует исполнение договоров по обеспечению ЦБПО услугами по размещению и утилизации отходов производства по проведению исследований, испытаний, диагностики, паспортизации оборудования и объектов ЦБПО, оформляет оплату этих услуг;

- инициирует и участвует в разработке нормативов выбросов загрязняющих веществ в атмосферу и нормативов образования отходов производства, всех инструкций и другой документации по охране окружающей среды, в проведении инвентаризации источников выбросов загрязняющих веществ и отходов в регламентируемые сроки законодательством Республики Беларусь;

- собирает сведения и рассчитывает экологические налоги; делает расчёты и составляет государственную и ведомственную отчётность; несёт за достоверность сведений персональную ответственность в соответствии с действующим законодательством.

В процессе эксплуатации нефтепроводов «Дружба» происходит постепенное уменьшение пропускной способности трубопроводов, что ведет к резкому снижению эффективности работы нефтепроводов и приводит к ухудшению качества перекачиваемых продуктов из-за загрязнения их механическими примесями.

С целью поддержания пропускной способности и предупреждения скапливания воды и внутренних отложений, а также для подготовки участка нефтепровода к внутритрубной инспекции и переиспытаниям должна проводиться очистка внутренней полости магистрального нефтепровода пропуском очистных устройств.

Очистные устройства рекомендуется оборудовать низкочастотными передатчиками во взрывозащищённом исполнении, которые в комплекте с наземными переносными детекторами позволяют контролировать прохождение очистных скребков по участку нефтепровода и обнаруживать места их возможной остановки (застревания).

Отрицательное влияние автозаправочных станций на окружающую среду, по сравнению с другими хранилищами нефтепродуктов, проявляется в большей мере. Это связано с тем, что, с одной стороны, выбросы происходят из источника высотой 2 метра

от поверхности земли, а с другой – автозаправочные станции размещаются в местах с высокой плотностью застройки и значительной концентрацией автотранспорта.

С целью сокращения выбросов загрязняющих веществ на АЗК ОАО «Гомельтранснефть Дружба» предлагаются следующие направления по их снижению:

– обеспечить герметичностью сливные и замерные устройства, люки смотровых и сливных колодцев, в том числе и при проведении операций слива нефтепродуктов в процессе их хранения;

– провести замену порталной моечной установки на современную, оснащенную специальными щётками из вспененного полиуретана, которые будут оказывать щадящее воздействие на лакокрасочное покрытие автомобиля;

– осуществлять слив нефтепродуктов из автоцистерн только с применением герметичных быстроразъемных муфт;

– оборудовать резервуары с бензином газовой обвязкой.

Одним из направлений снижения отрицательного воздействия автотранспорта и деятельности АЗС является ужесточение нормативов на вредные выбросы при работе двигателя, что может быть достигнуто за счет качественного изменения топлива.

Также рекомендуется оборудовать автозаправочный комплекс и станцию солнечными батареями. Фотоэлектрические модули вырабатывают до 10 кВт электроэнергии в зависимости от погоды, что позволило бы частично обеспечить АЗС электроэнергией. Как альтернативные источники энергии солнечные батареи обладают существенными преимуществами – они безопасны для окружающей среды, долговечны и просты в установке и обслуживании.

Такой недостаток, как длительный срок действия разрешения на выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух (на ЦБПО – 10 лет), можно решить путем его снижения до 5 лет, как, например, действует разрешение на хранение и разрешение на захоронение отходов производства. Что с динамично изменяющимся состоянием окружающей среды будет более обоснованно.

Необходимо проведение массовых мероприятий экологической направленности – форумов, акций, конкурсов экологической направленности. Экологический форум – это эффективная форма ознакомления населения с политикой государства по охране и оздоровлению окружающей среды.

Список используемой литературы

1 Новиков, Ю.В. Экология, окружающая среда, человек: учеб. пособие / Ю. В. Новиков. – М.: Фар-Пресс, 1999. – 317с.

2 Состояние природной среды Беларуси: экол. бюл. / под ред. В.Ф. Логинова. – Минск: БелНИЦ «Экология», 2016. – 9 с.

Ю. А. ТРИЧ

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов,**

д-р экон. наук, проф.

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИЗДЕЛИЙ ИЗ СТЕКЛА И ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЯ В СТЕКОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Необходимость удовлетворять многочисленные всевозрастающие потребности общества обуславливает рост и развитие производственных сил, что в свою очередь требует все больших ресурсов. В современных условиях экономический рост происходит в ограниченной и не возобновляемой среде. Поскольку реальные физические

возможности экономического роста в значительной степени ограничены наличием ресурсов, поэтому многие страны, ощущающие недостаток природных богатств, все в большей степени вовлекаются в жесткую конкуренцию и ищут новые пути обеспечения своей жизнедеятельности. Одним из них является ресурсосбережение, способствующее снижению количества задействованных в промышленном производстве ресурсов посредством повышения эффективности их использования, а также сокращению техногенной нагрузки на окружающую природную среду.

Жизненный цикл изделий представляет собой совокупность процессов от начала выявления потребностей в продукции до удовлетворения спроса и требований потребителей и в последствии утилизации продукта. Увеличение длительности жизненного цикла продукции из стекла, характеризуемого большими возможностями по расширению рынков сбыта стеклоизделий предприятиями стекольной промышленности Республики Беларусь и высокими темпами роста доходов и прибыли, в настоящее время очень актуально.

Для управления жизненным циклом продукции необходимо выделить основные направления жизненного цикла: инноваций, модернизация производства и сбыт продукции.

Жизненный цикл продукции стекольной отрасли происходит следующим образом: добыча и переработка сырья, потребление готовых изделий, который впоследствии завершается утилизацией отходов. На изготовление стеклоизделий расходуется значительное количество сырьевых ресурсов.

Согласно ISO 9001:2008 в процесс жизненного цикла продукции входит получение заказа, анализ требований потребителя, закупка сырья и комплектующих, производство и обслуживание готовой продукции у потребителя, управление устройствами для мониторинга и измерений:

Планирование процессов жизненного цикла продукции проводится с учетом бизнес-планов предприятий, а также предъявляемых требований к продукции, ресурсных возможностей и других процессов системы менеджмента качества.

Анализ жизненного цикла стеклоизделий дает оценку всему жизненному циклу продукции. По истечении всего жизненного цикла стеклоизделия необходимо отправлять на вторичную переработку и повторное их использование. При повторной переработке стеклоизделий одним из важнейших этапов является эколого-экономическое регулирование. Использование отходов в качестве вторичного сырья положительно сказывается на процессах производства и потребления продукции: значительно уменьшается расход энергоресурсов, снижаются выбросы парниковых газов и нагрузка на окружающую среду, что в результате приводит к повышению энергоэффективности экономики, сохранению первичных природных ресурсов, удешевлению стоимости конечного продукта и предотвращению возникновения ущерба от воздействий на окружающую среду. Переработка отходов предусматривает повторное использование или возвращение в оборот отходов производства или мусора (вторичная, третичная и т. д.) в том или ином масштабе таких материалов, как стекло, бумага и др.

Использование битого стекла при производстве стеклоизделий, современных пеноматериалов, которые в настоящее время широко используются в строительстве для утепления, изоляции и подготовки специальных строительных смесей, значительно экономит время и энергоресурсы в процессе варки, позволяет увеличить сроки службы печей и улучшает экологичность производства, повышает качество производимой продукции и уменьшает объемы отходов.

В связи с тем, что на поверхности Земли все взаимосвязано, экономическая теория устойчивого природопользования базируется на принципах невозможности бесконечного расширения сферы влияния в ограниченном пространстве и невозможности

в условиях ограниченности ресурсов удовлетворения требований бесконечно растущих потребностей.

Основными принципами «зеленой экономики» являются:

- экологический императив;
- преодоление зависимости между экономическим ростом и деградацией окружающей среды;
- приоритет природного капитала и экосистемных услуг;
- принцип устойчивого развития [1].

Проблема ресурсосбережения является одной из наиболее важных для Беларуси. Это объясняется рядом причин: у нас недостаточно собственных ресурсов; увеличение объема производства происходит за счет все большего вовлечения и потребления различных невозобновляемых ресурсов, которые республика вынуждена покупать; велика ресурсоемкость отечественного ВВП – около 65 %, что соответствует уровню 80-х годов прошлого века; интенсивное использование природных ресурсов является причиной экологических кризисов, которые из локальных неизбежно перерастают в межрегиональные и глобальные. Все это делает проблему ресурсосбережения особо актуальной в современных условиях, и требует нового уровня понимания сущности рационального использования материальных ресурсов, проблемы ресурсосбережения и управления этими процессами, как на уровне государства, так и на уровне предприятий [3].

Список используемой литературы

- 1 Неверов, А.В. Экологический менеджмент: учеб. пособие / А.В. Неверов, Л.Н. Мороз, В.Н. Марцупь. – Минск : – БГУ. – 2006. – 286 с.
- 2 Трич, Ю.А. Ресурсосбережение как фактор конкурентоспособности стекольной отрасли Республики Беларусь // Труды БГТУ. – 2014. – № 7: – Серия. Экономика и управление. – С. 233-235.

А. А. УДОДОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **И. А. Кейзер**

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В современных условиях хозяйствования организации стремятся любыми способами снизить свои затраты, а также увеличить производительность труда и трудоспособность персонала. Обеспечить достижение указанных целей можно двумя путями – за счет использования внутренних и внешних ресурсов. Использование внутренних ресурсов на данный момент ограничено финансовыми, кадровыми и инфраструктурными аспектами. Поэтому одним из перспективных путей повышения уровня внедрения инноваций, а, следовательно, – увеличения конкурентоспособности продукции отечественных предприятий, является привлечение внешних ресурсов, что становится возможным при использовании аутсорсинга.

Термин «аутсорсинг» («outsourcing») происходит от английских слов «outside resource using» и буквально означает «использование внешних ресурсов» или «внешних источников» [1, с. 5].

Аутсорсинг широко используется в европейских странах, а так же в некоторых странах СНГ, особенно в России, и его применение является достаточно эффективным.

К опыту внедрения аутсорсинга обратился ряд белорусских организаций, таких как ОАО «Беларуськалий», концерн «Белнефтехим», РУП «Производственное объединение

«Белоруснефть», ОАО «Лакокраска», (г. Лида) путем реструктуризации предприятий в части выведения из их состава вспомогательных производств и служб на аутсорсинг.

Толчком к применению аутсорсинга в Республике Беларусь стало принятие Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 04.02.2014 г. № 95 «О передаче отдельных вспомогательных функций, непрофильных (неосновных) и вспомогательных производств республиканских унитарных предприятий специализированным организациям», предписавшее соответствующим министерствам и концернам проведение подведомственными республиканскими унитарными предприятиями анализа своих организационно-производственных структур с целью определения возможностей передачи отдельных функций (логистика, маркетинг, бухгалтер, правовое и кадровое обеспечение и другое), а также непрофильных (неосновных) и вспомогательных производств (видов деятельности), обеспечивающих основное производство, созданным путем реорганизации специализированным организациям [2].

Применительно к организациям железнодорожного транспорта аутсорсинг можно рассматривать как способ оптимизации деятельности структурных подразделений за счет концентрации усилий на основной деятельности (перевозки грузов и пассажиров) и передачи непрофильных (вспомогательных) функций внешним специализированным организациям (аутсорсерам) на договорной основе с соответствующим сокращением персонала структурных подразделений, занятого выполнением непрофильных, вспомогательных функций.

Важным вопросом при обосновании решения о применении аутсорсинга является определение функций, процессов или видов деятельности, которые могут быть переданы специализированным организациям. Для ответа на данный вопрос необходимо четко разграничить два понятия – профильный и непрофильный виды деятельности. Профильность относится к рыночной специализации организационной деятельности – специализации, которая отличает субъект хозяйствования от конкурентов или деятельности других субъектов хозяйствования.

Непрофильные виды деятельности являются затратными для предприятия, но без них не возможен основной бизнес-процесс (например, столовая, уборка, транспорт). К непрофильным функциям можно отнести те, которые требуют специализированных работников (например, ИТ, подбор персонала), но они необходимы для обеспечения нормальной жизнедеятельности организации.

Непрофильные виды деятельности занимают заметную долю в экономических показателях работы организаций железнодорожного транспорта; в них задействовано порядка 30 % от общей численности работников. При этом часть услуг, относимых к прочим видам деятельности, а также связанных с содержанием объектов социальной сферы, мало доходны или низкопроизводительны. Поэтому в настоящее время для организаций железнодорожного транспорта актуальными являются вопросы определения критериев отнесения видов деятельности к непрофильным, которые можно передать специализированным организациям и разработка алгоритма передачи и методики оценки эффективности аутсорсинга с учетом технологических особенностей работы железной дороги.

В первую очередь речь должна идти о передаче на аутсорсинг таких видов работ, как: уборка производственных и служебных помещений, вокзалов, платформ и переходов, а также дизель-поездов и пассажирских вагонов; охрана производственных помещений и объектов; экипировка пассажирских вагонов постельным бельем, мягким и жестким съемным инвентарем, твердым топливом; сервисное обслуживание и ремонт отдельных видов оборудования и технических средств основных хозяйств железной дороги; деятельность по заготовлению и снабжению материальными ресурсами; автотранспортные услуги.

Важным моментом в обосновании решения о применении аутсорсинга является

оценка его эффективности. Изучение экономической литературы по данному вопросу показало, что в научной среде преобладает мнение, согласно которому основным критерием при принятии решения о передаче на аутсорсинг является снижение затрат на выполнение услуги, бизнес-процесса. Для оценки эффективности применения аутсорсинга необходимо, в первую очередь, сравнивать затраты на производство данного вида работ, услуг собственными силами с затратами на приобретение работ (услуг) у аутсорсера с учетом дополнительных затрат по сопровождению аутсорсинга (затраты по мониторингу и контролю за качеством выполнения работ (услуг), переданных на аутсорсинг; расходы, связанные с увольнением работников, выполняющих работы, передаваемые на аутсорсинг и др.) [3, с. 59]. Подобный подход применим в случае, когда потребителем услуги аутсорсера являются непосредственно организации железнодорожного транспорта. Если потребителем выступает пассажир или грузоотправитель, методика расчета коэффициента эффективности должна основываться на сопоставлении прибыли, получаемой организациями железнодорожного транспорта при передаче технологической операции на аутсорсинг и прибыли при ее осуществлении собственными силами.

Список используемой литературы

- 1 Курбанов, А. Х. Аутсорсинг: история, методология, практика: моногр. / А. Х. Курбанов, В. А. Плотникова. – М.: Инфра-М, 2013. – 112 с.
- 2 О передаче отдельных вспомогательных функций, непрофильных (неосновных) и вспомогательных производств республиканских унитарных предприятий специализированным организациям: утв. постанов. Совета Мин-в Респ. Беларусь 04.02.14 г. № 95 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск. 2017.
- 3 Юрьев, С. В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в Российской Федерации: моногр. / С. В. Юрьев. – СПб. : Санкт-Петербург. гос. ун-т сервиса и экономики, 2012. – 165 с.

М. И. ФИЛИПЦОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)
Науч. рук. **И. А. Кейзер**

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСТАФФИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Современная экономика требует от каждого предприятия сосредоточения усилий на основной деятельности, на ее совершенствовании и дальнейшем расширении. Самостоятельно достичь высоких результатов во всех сферах деятельности компании практически невозможно, а иногда и нецелесообразно. Поэтому для многих предприятий привлечение сторонних организаций для выполнения различных функций стало жизненной необходимостью.

С этой целью в качестве направления исследования было выбрано использование такого метода управления, как аутстаффинг.

Аутстаффинг – вывод своих сотрудников за штат, оформление их в штат другой организации, а затем заключение договора с этой организацией на предоставление работников.

Основная цель аутстаффинга – это решение вопросов, связанных с оптимизацией штатного расписания, сокращением денежных расходов, снижением рисков трудовых споров. Кроме этого, аутстаффинг помогает разгрузить кадровые службы и бухгалтерию, обеспечивает оптимизацию бизнес-процессов организации в целом [1, с. 95]. Вывод персонала за штат организации является весьма популярным за рубежом. Так, в США услуги аутстаффинга предлагают около 2 000 компаний. Рынок

услуг в данной области ежегодно растет в среднем на 35 %. В России рынок аутстаффинга также достаточно развит и представлен такими крупными компаниями как «Ваш персонал», qWell.staffing, Leader Team, «Кристанваль», Global Staff Resource [2].

В Республике Беларусь аутстаффинг на данный момент времени находится в стадии развития. Главной причиной является отсутствие законодательного регулирования в этой области.

В Трудовом кодексе Республики Беларусь понятие «аутстаффинг» отсутствует. В соответствии с Трудовым кодексом трудовые отношения носят только двухсторонний характер, при котором субъектами трудовых правоотношений выступают работник и наниматель, а отношения между работником и организацией-пользователем не являются трудовыми отношениями. Следовательно, отличительной особенностью аутстаффинга является трехсторонний характер трудовых отношений: наемный работник – организация-исполнитель – организация-пользователь (наниматель) [3].

Гражданский кодекс Республики Беларусь также не содержит определения договора аутстаффинга (или договора по предоставлению персонала), однако он может быть квалифицирован как гражданско-правовой договор возмездного оказания услуг. Кроме того, такой договор может содержать признаки других договоров и в данном случае будет рассматриваться как смешанный договор, что допустимо с позиции законодательства [4].

То есть, при применении аутстаффинга, работники, как правило, фактически продолжая выполнять трудовые обязанности в прежней организации, увольняются из нее и переводятся в другую организацию (организация-исполнитель), в которой с ними заключаются трудовые договора. Организация-исполнитель берет на себя полную юридическую и финансовую ответственность за персонал, предоставляемый на условиях договора аутстаффинга организации-пользователю: ведение кадровой работы и выплата заработной платы, осуществление отчислений в фонды, соблюдение норм законодательства, оформление отпусков, командировок, премий, решение спорных вопросов и конфликтных ситуаций с сотрудниками и профсоюзами, проведение аттестации сотрудников, инструктаж по технике безопасности, а также оплата больничных листов и проведение обязательных медосмотров.

Алгоритм применения аутстаффинга является несложным и предполагает сотрудничество между организацией-пользователем и организацией-исполнителем, которое сводится к следующей последовательности:

- между организацией-исполнителем и организацией-пользователем заключается договор аутстаффинга;
- из организации-пользователя увольняются сотрудники и переводятся в организацию-исполнителя, где с ними заключаются трудовые договора;
- между сотрудником и организацией-исполнителем заключается договор, в котором указывается, что сотрудник будет направлен в организацию-пользователя;
- организация-исполнитель ежемесячно выставляет организации-пользователю счета по оплате услуг аутстаффинга.

Примечательным является опыт ОАО «РЖД» в части применения аутстаффинга. Для эффективной работы в условиях аутстаффинга каждое конкретное структурное подразделение ОАО «РЖД» должно определить цель применения аутстаффинга:

- оптимизация численности, повышение уровня производительности труда;
- высвобождение несписочного состава путем перевода работников, оформленных ранее по гражданско-правовым договорам, в аутстаффинговую компанию;
- экономия расходов предприятия [5, с. 16].

Рассмотрение использования аутстаффинга с точки зрения высвобождения численности и повышения производительности труда актуально для тех отраслевых

хозяйств, которые характеризуются наибольшей долей эксплуатационных расходов и количеством вспомогательных профессий, обеспечивающих работу основных сотрудников. К данным хозяйствам относятся, прежде всего, путевое, локомотивное, вагонное и пассажирское.

Таким образом, аутстаффинг фактически открывает доступ к любым ресурсам, предлагаемым на современном рынке: технологическим, интеллектуальным, информационным, и на сегодняшний день целесообразно более активно использовать его возможности в практике работы организаций железнодорожного транспорта с целью повышения качества работы и предоставляемых услуг.

Список используемой литературы

- 1 Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии в менеджменте : учеб. пособие. / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2006. – 288 с.
- 2 Крупнейшие аутстаффинг-компании России: выбираем надежного партнера [Электронный ресурс]. 2017 – URL: <http://www.kp.ru> (дата обращения: 30.01.2017).
- 3 Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26.07.1999 г., № 296-З: в ред. от 30.12.2015 г., № 343-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр». – Минск, 2017.
- 4 Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г., № 218-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр». – Минск, 2017.
- 5 Куликова, Е. А. Аутсорсинг и аутстаффинг на предприятиях железнодорожного транспорта / Е. А. Куликова // Железнодорожный транспорт. – 2013. – № 3. – С. 13-19.

Т. А. ХАЧАТРЯН

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ОТКРЫТЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ КАК ФАКТОР ИХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Одним из важных факторов, определяющих выбор потенциальных инвесторов, желающих вложить средства, является информация о дивидендах, выплачиваемых предприятием своим акционерам. В условиях открытого рынка ценных бумаг и наличия финансовой информации выплата дивидендов (сокращение их размера или вовсе их отсутствие) выступает сигналом, положительным и отрицательным, который может дать более чёткое понятие о состоянии организации, чем её документация, доступ к которой часто ограничен [1]. В Республике Беларусь по состоянию на 1 января 2016 года количество акционерных обществ, акции которых зарегистрированы в государственном реестре ценных бумаг, составило 4 608, из них 2 341 – открытые акционерные общества (ОАО), о которых пойдёт речь в данной статье, 2 267 – закрытые акционерные общества [2]. Однако следует отметить, что не все они выплачивали своим акционерам дивиденды, что отражено на рисунке 1 [2].

Рисунок 1 демонстрирует, что в среднем половина белорусских ОАО за последние шесть лет не выплачивала дивиденды. Кроме того, несмотря на увеличение количества ОАО, что подчёркивает построенная линия тренда, можно отметить постепенное сокращение количества организаций, которые выплачивают дивиденды. Тем не менее, именно выплата дивидендов оказывает влияние на решение инвестора о вложении средств. Следует отметить, что большая часть ОАО (от 81,88 % в 2014 году до 88,11 % в 2011 году) направляет на выплату дивидендов не более 25 % нераспределенной прибыли. Такой подход можно характеризовать как консервативный тип дивидендной политики, т.е. ориентацию на удовлетворение потребностей развития организации [3].

Размер дивидендных выплат, как совокупных, так и приходящихся на одно ОАО, неравномерен и существенно изменяется с течением времени. Кроме того, менее 50 % ОАО начисляют дивиденды своим акционерам. С одной стороны, это может быть связано с отрицательными результатами их деятельности и получением убытка, с другой – ограничениями и невозможностью выплачивать дивиденды до выполнения определенных условий.

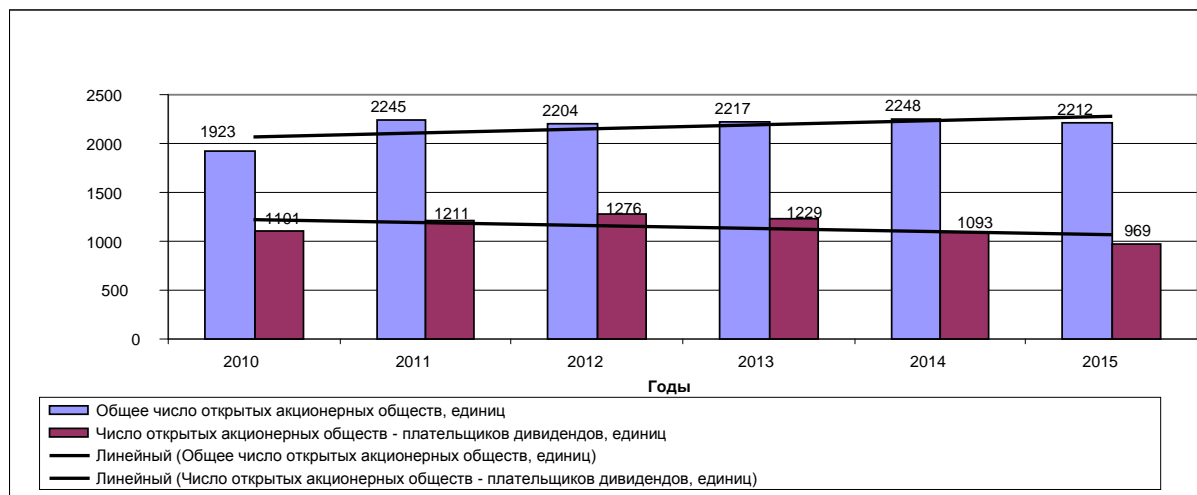


Рисунок 1 – Динамика общего числа ОАО Республики Беларусь, в том числе являющихся плательщиками дивидендов

Ещё одним показателем, определяющим решение инвестора вложить средства в активы того или иного предприятия, является уровень дивидендной доходности как показатель рентабельности таких вложений. Распределение белорусских ОАО по уровню дивидендной доходности представлено в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Структура ОАО Республики Беларусь, выплачивающих дивиденды, по уровню дивидендных выплат (дивидендной доходности)

Год	Всего	Уровень дивидендных выплат (дивидендная доходность акций), %						
		Менее 1	1-10	10-25	25-50	50-75	75-100	Более 100
2010	100	39,69	33,80	10,26	4,45	3,72	1,09	6,99
2011	100	38,15	36,42	8,67	4,54	3,55	0,91	7,76
2012	100	31,43	41,85	9,09	5,25	2,35	1,33	8,70
2013	100	24,49	40,76	12,54	7,73	2,03	1,30	11,15
2014	100	23,37	36,78	14,55	8,14	3,29	1,92	10,93
2015	100	26,83	34,78	14,86	7,84	3,41	1,86	10,42

В отсутствие данных о рыночной цене акций рассматриваемых предприятий для целей исследования рыночная стоимость акции принималась равной номинальной. Из результатов, приведенных в таблице 1, следует, что до 83 % предприятий имеют уровень дивидендной доходности менее 25 % [2]. Данный показатель допустимо сравнивать, например, с уровнем ставки рефинансирования, который будет, с одной стороны, влиять на решение инвестора о вложении средств (как альтернатива получения доходов), с другой стороны, на решение менеджмента предприятия о выплате дивидендов (как один из показателей стоимости альтернативных источников финансирования) (рисунок 2) [4].

Можно отметить, что стоимость кредита как альтернативного источника финансирования за рассматриваемый период была велика, что заставляло предприятия делать выбор в пользу использования нераспределенной прибыли. С точки зрения инвестора,

с учётом того, что уровень доходности акций большинства предприятий ниже ставки рефинансирования, вложение денег в такие акции окажется менее эффективным, чем, например, банковские вклады. С другой стороны, пятая часть открытых акционерных обществ, дивидендная доходность акций которых превышает 25 процентов, может выглядеть привлекательной для потенциальных инвесторов в случае эмиссий своих акций.

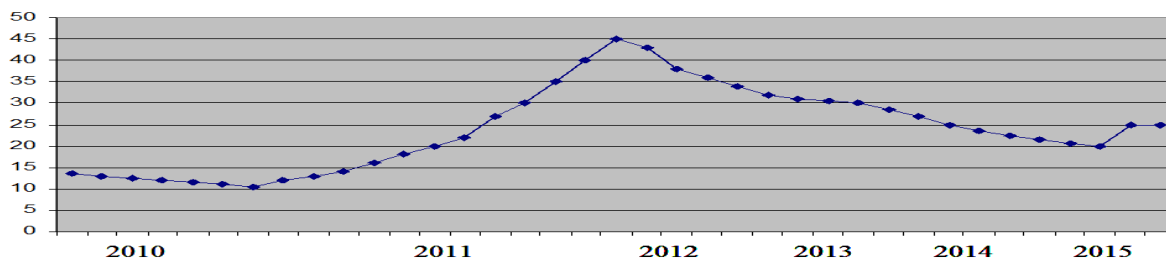


Рисунок 2 – Динамика ставки рефинансирования в Республике Беларусь в 2010-2015 гг.

Тем не менее, доступ к таким объектам инвестирования у частных инвесторов будет ограничен, поскольку совокупность таких предприятий составляют ОАО с долей государства и юридическими лицами в лице небольшого числа учредителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что, при сложившейся ситуации и с учётом текущего уровня развития рынка ценных бумаг, акции белорусских ОАО не могут в достаточной мере рассматриваться как привлекательный объект для инвестирования средств.

Список используемой литературы

- 1 Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Т.В. Кириченко. – М.: Дашков и К°, 2013. – 484 с.
- 2 Министерство финансов Республики Беларусь / Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 29.01.2017).
- 3 Дивидендная политика компаний [Электронный ресурс] // МФСО ФМ. – URL: <http://www.msfofm.ru> (дата обращения: 08.09.2016).
- 4 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 29.01.2017).

О. В. ЧАМКИНА

(г. Гомель, УО «Белорусский государственный университет транспорта»)

Науч. рук. **И. А. Кейзер**

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

В рыночных условиях функционирования для предприятий любой формы решающее значение приобретает проблема эффективного использования ресурсов. В этом контексте трудовые ресурсы представляют собой главную ценность, и рациональное управление ими создает объективные предпосылки успешного организационного развития.

Повышенный спрос на эффективный труд заставляет руководителей искать новые подходы к формированию систем оплаты труда. На современном этапе развития общества система оплаты труда работников должна таким образом сочетать интересы работодателя, работника и государства, чтобы обеспечить как выполнение социальных

целей, так и поддержание финансово-экономической безопасности работы организаций.

По оценке специалистов, две трети прироста производительности труда должны обеспечиваться за счет технического прогресса. Внедрение научно-технического прогресса интенсификации производства по мере повышения эффективности производства и производительности труда неизбежно приводят к сокращению численности работников. Однако мотивация труда – это фактор повышения производительности труда, не требующий больших затрат, но существенно влияющий на ее рост.

В настоящее время методы материального стимулирования следует признать лучшим механизмом управления трудовыми ресурсами. В условиях становления рыночной экономики 80-90 % стимулов к высокопроизводительному труду составляет заработная плата. В Беларуси, как и в других постсоветских государствах, превалирует тарифная система оплаты труда, разрабатываемая на общегосударственном уровне межотраслевые тарифные сетки, часовые, дневные и месячные тарифные ставки, должностные оклады без учета индивидуальных особенностей, целей и запросов конкретных предприятий. В результате работники недовольны не только величиной зарплаты, но и ее неадекватностью, отсутствием связи с результатами их труда, существенной разницей в зарплате персонала соответствующего уровня квалификации на предприятиях одного региона.

В современных условиях ряд экономистов, занимающихся проблемами совершенствования существующих и разработки новых систем оплаты труда, при всем разнообразии подходов, практически сходятся во мнении, что тарифная система в нынешнем виде уже не соответствует цели эффективного материального стимулирования персонала, стратегии и тактике управления предприятием; регулируется скорее административными, а не объективными экономическими методами; утратила изначальную логическую концепцию построения, взаимосвязи, как с индивидуальными, так и с коллективными результатами труда. Так называемая «основная» часть заработной платы перестала быть базовой. Она не обеспечивает основные потребности персонала, связанные с воспроизводством рабочей силы, как самого наемного работника, так и с обеспечением нужд членов его семьи с учетом средней иждивенческой нагрузки. Кроме того, рост производительности труда, являющийся одной из ключевых задач при планировании производства, должен быть четко увязан с соответствующим повышением заработной платы. Прочими значимыми факторами при формировании уровня оплаты труда должны быть рост объемов и эффективности продаж, активизация продвижения производимой отечественными предприятиями продукции на традиционные и вновь осваиваемые рынки.

Современные организации часто сталкиваются с проблемой отсутствия согласованности стратегических планов и действий работников по их осуществлению из-за недостаточной нацеленности исполнителей на достижение общего конечного результата. Решение данной проблемы требует внедрения современных систем мотивации работников, позволяющих им приобщиться к долгосрочным приоритетам организации.

В качестве широко распространенного инструмента стимулирования труда работников выступает система оценки труда на основе ключевых показателей эффективности деятельности, или KPI (Key Performance Indicator), применяемая в качестве критерия для формирования переменной части прямого материального вознаграждения и отражающая конкретные результаты труда [3. с. 39].

Однако система KPI не является универсальным инструментом для любой организации. Конкретное наполнение системы ключевыми показателями эффективности с целевыми установками определяется каждой организацией в соответствии со спецификой сферы деятельности.

Очевидно, что в настоящее время для стимулирования повышения эффективности и производительности необходимо изменять подходы к формированию системы оплаты труда персонала, включающие в себя необходимость разделения ответственности за достижение конечных результатов, совершенствование мотивации, направленной на повышение эффективности индивидуальной деятельности и работы организации в целом. Гибкие системы оплаты труда характеризуются универсальной особенностью: в них существенная часть заработка работника формируется за счет переменной части, и поэтому суммарная оплата гораздо больше зависит от конечных результатов [2].

В зарубежных развитых странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем заработной платы. Системы отдельных стран характеризуются следующими чертами: в Швеции – солидарной заработной платой, Японии – оплатой за стаж и рационализаторство, Германии – стимулированием роста производительности, США – оплатой за квалификацию, Великобритании – оплатой по индивидуальным контрактам, во Франции – индивидуализацией заработной платы, в Италии – выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавками в связи с ростом стоимости жизни. Одновременно во всех системах оплаты труда наблюдается общая нацеленность на повышение эффективности производства [3. с. 39].

Естественно, что применение конкретной системы оплаты труда и мотивации работников зависит как от самой организации, ее размеров, структуры, так и от экономической ситуации в стране. Однако для более эффективной работы организаций Республики Беларусь, необходимо внедрять новации, применяемые зарубежными странами, однако с обязательной адаптацией к существующей экономической ситуации.

Список используемой литературы

- 1 Тарасова, Е. В. Оплата труда в США: становление системы и особенности функционирования / Е. В. Тарасова // Труд и заработная плата. – 2016. – № 6. – С. 32–41.
- 2 Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: утв. постанов. Мин-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь от 21.10.11 г. № 104 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск. 2017.
- 3 Попова, И. Г. Зарубежные системы оплаты труда. Факторы, влияющие на заработную плату / И. Г. Попова // Труд и заработная плата. – 2011. – № 2. – С. 30–39.

К. А. ЧУЙКО

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В условиях рыночной экономики перед организациями стоит задача самостоятельного планирования, контроля, оценки и анализа своей деятельности. Одними из важнейших характеристик финансово-экономической деятельности организации является платежеспособность и финансовая устойчивость.

В настоящее время для многих организаций обеспечение финансовой устойчивости является достаточно сложной задачей. Одной из основных проблем является преобладание заимствования над мероприятиями по увеличению собственного капитала, в том числе предпочтение приобретению заемных средств в нефинансовой форме (то есть приобретению материальных ценностей в кредит, без учета реальной возможности их оплаты деньгами). Причем эта тенденция характерна для большинства организаций практически любой отрасли экономики. Именно поэтому малой организации

достаточно сложно получить кредиты для осуществления на своей деятельности, так как многие банки просто не доверяют платежеспособности данных организаций.

Из первой проблемы вытекает вторая, которая заключается в наличии длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам. Ухудшилось соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью. Просроченная кредиторская задолженность в целом по промышленности составляет половину задолженности этого типа.

Такой высокий рост просроченной задолженности в экономическом плане означает столь же быстрое и значительное сокращение финансовых источников восстановления промышленности, ее отраслевой структуры, нормального воспроизводства.

Основной причиной отрицательной динамики показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а также устойчивой тенденции к росту просроченной задолженности в ее общей сумме, является физическое сокращение и разрушение основных производственных средств, прекращение в большинстве случаев не только их расширенного воспроизводства, но и простого.

В результате – резкое падение объемов производства, которое сопровождается сокращением собственных источников его финансирования. Это приводит к значительному снижению платежеспособности организации, а также к нарушению связей с поставщиками, инвесторами, кредиторами. [1, с. 336].

Еще одной ключевой проблемой, обусловившей снижение текущей финансовой устойчивости организаций, является дефицит денежных оборотных средств, необходимых для обеспечения текущего производства. Отсутствие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках негативно сказывается на финансовой устойчивости организации, что практически означает её банкротство.

Чрезмерная зависимость организации от внешних кредиторов и инвесторов также говорит о слишком высокой доле заемных средств в капитале организации и отрицательно сказывается на финансовой устойчивости.

Перечисленные проблемы в той или иной мере характерны для большинства белорусских организаций. Наблюдается эта тенденция последние несколько лет и связана с посткризисным периодом.

Для того чтобы повысить финансовую устойчивость организации, необходимо избавиться от всех этих негативных факторов посредством внедрения некоторых мероприятий в этот процесс.

В первую очередь это касается баланса между собственными и заемными средствами. Для решения этой проблемы необходимо рассчитывать условие финансового равновесия, которое создает нормативную базу для финансовой устойчивости организации и её платежеспособности во времени, не позволяет организации увеличивать заемные средства и нерационально использовать уже накопленные основные средства.

Это равновесие также накладывает определенные ограничения на размер обязательств организации перед работниками, кредиторами, бюджетом, инвесторами и банками. Организация всегда должна придерживаться данного равновесия, если хочет достичь финансовой устойчивости [2, с. 256].

В то же время, привлекая заемные средства, нужно не забывать о том, что когда-то их придется отдавать. Поэтому организации необходимо соизмерять свои финансовые возможности с привлекаемыми кредитами.

Настоящая проблема особенно актуальна для Беларуси. Необходимо создать организационно-экономический механизм обеспечения финансовой устойчивости организаций, который позволил бы не усугублять их финансовое положение, а, наоборот, обеспечил бы повышение конкурентоспособности, общей устойчивости.

Организационно-экономический механизм финансовой устойчивости организаций можно рассматривать с учетом следующих двух аспектов.

Первый аспект состоит в выявлении путей развития процесса производства в рыночных условиях хозяйствования. К нему относятся:

- диверсификация производственной деятельности;
- конкретизация бизнес-процессов;
- совершенствование системы взаимодействия с внешними организациями;
- совершенствование порядка и процедур, которые используются при взаимодействии элементов структуры организации;
- мотивация деятельности работников в новых условиях;
- формулирование системы ценностей;
- поиск новых потребностей и удовлетворение их;
- динамика изменения внешней среды.

Второй аспект состоит в изучении количественных и качественных организационных изменений, происходящих в системе управления предпринимательскими структурами. Основные положения, касающиеся организационных изменений, можно сформулировать следующим образом:

- объективность организационных изменений;
- зависимость организационных изменений от определенных факторов;
- наличие способа описания организационных изменений;
- последствия реакции организации на изменения в окружающей среде;
- адаптация предпринимательских структур к изменениям в окружающей среде.

В данный момент большинству белорусских организаций достаточно сложно достичь стабильного уровня финансовой устойчивости. Для этого им необходимо преодолеть ряд проблем. Многие из них не в состоянии справиться самостоятельно. В целях повышения конкурентоспособности организаций Республики Беларусь целесообразно создать организационно-экономический механизм и обеспечить поддержку со стороны государства.

Список используемой литературы

1 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практич. пособие / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 336 с.

2 Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учеб. пособие / М.С. Абрютин. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 256 с.

Е. И. ШТЫК

(г. Пинск, Полесский государственный университет)

Науч. рук. **А. В. Копытовских,**

канд. техн. наук, доц.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время одной из актуальнейших задач совершенствования отечественной экономики является развитие сельскохозяйственной сферы, исторически считавшейся для Беларуси приоритетной и стратегически значимой. Роль сельского хозяйства в экономике любой страны имеет огромное значение. Многие государства, даже промышленно развитые, непрерывно инвестируют в развитие аграрного сектора экономики, считая его основой для достижения экономической, социальной и политической стабильности и безопасности. В настоящее время в Республике Беларусь на различных уровнях приняты законы и реализуется программы содействия развитию сельского хозяйства [1, с. 128].

Республика Беларусь имеет большой потенциал для развития сельскохозяйственной отрасли. Особым преимуществом нашей страны в решении этого вопроса по-прежнему является большая территория пахотных земель, составляющая десятую часть пахотных земель всего мира, на которых производятся разнообразные виды зерновых, бобовых и прочих технических культур. В первую очередь сельское хозяйство Республики Беларусь базируется на выращивании зерновых культур, рапса, в последние годы важное значение стало уделяться анализу рыбоводств.

В целом ситуация на рынке сельского хозяйства Беларуси на сегодняшний момент неоднозначна. До сих пор существует много нерешенных вопросов в части развития малого предпринимательства в этой сфере.

Основной задачей сельскохозяйственного маркетинга является активное воздействие на спрос, формируемый на рынке аграрной продукции. Сельскохозяйственный маркетинг проявляется в самых разнообразных формах хозяйствования, деятельность которых направлена на организацию производства, а также на реализацию конечной продукции.

В Республике Беларусь сельскохозяйственный маркетинг еще не получил достаточного распространения, но все большее число промышленных предприятий начинают успешно использовать его основные принципы в своей работе. К сожалению, маркетинговая деятельность требует больших денежных расходов, что в условиях отсутствия собственных средств у многих белорусских предприятий практически невозможно. Однако исследуя различные аспекты функционирования отечественных промышленных предприятий и организаций, можно заключить, что маркетинговый подход к делу вскоре поможет нашим предприятиям выйти из кризиса и занять достойное место в сфере международных экономических отношений.

Внутри системы управления маркетингом сельскохозяйственного предприятия должно приниматься огромное количество решений, оказывающих влияние на качество, ассортимент и стоимость продукции. Основные виды деятельности этой системы должны быть связаны с физическим перемещением, хранением, переработкой и передачей сырья и готовой продукции по мере их продвижения от производителя к потребителю и процессами обмена и ценообразования в рыночной системе [4, с. 96].

По мере того как сфера торговой деятельности компании расширяется, усиливается конкуренция, появляется и необходимость проводить исследования по более широкому кругу маркетинговых проблем: изучение рынка и товара, реклама, организация послепродажного обслуживания. Поэтому в отделе сбыта выделялась специальная группа и назначался ее руководитель, ответственные за всю маркетинговую деятельность, кроме сбыта. Дальнейшее углубление ориентации деятельности компании на принципы маркетинга приводит к повышению роли всех указанных функций маркетинга и к появлению новых, например функции стимулирования продаж. Возникает необходимость обеспечить управление всем комплексом маркетинга в целом. Для квалифицированного управления комплексом маркетинга целесообразно группу маркетинга преобразовать в отдел, выделив его из отдела сбыта. Зачастую отдел маркетинга укреплялся путем передачи ему специалистов, выполнявших ранее нужные для маркетинга функции (информационные, рекламные, экономические) в других подразделениях компании. В своем новом составе отдел маркетинга стал отвечать за реализацию всех основных функций маркетинга. При этом часто повышался статус начальника отдела сбыта до уровня вице-президента компании по сбыту (зам. директора предприятия), которому подчинялся и отдел маркетинга (наряду с отделом сбыта). Теперь в компании функционируют два отдела – сбыта и маркетинга, подчиненных вице-президенту по сбыту [3].

Таким образом, система сельскохозяйственного маркетинга должна включать в себя комплекс наиболее существенных рыночных отношений и информационных потоков, которые связывают сельскохозяйственное предприятие с рынками сбыта. Система

должна направлять информацию, продукцию, а получать финансовые, информационные, сырьевые ресурсы, услуги. Система управления маркетингом сельхоз предприятия не должна ограничиваться исключительно на функциях связанных с выбором целевых рынков, разработкой комплекса маркетинга, развитию системы маркетинговых коммуникаций, контролю маркетинговой деятельности. Она должна быть задействована в принятии управленческих решений, связанных с определением сферы деятельности (растениеводство, животноводство, переработка), территориальных границ и формы собственности сельхоз предприятия; определением целей предприятия (объем производства, продаж, занятие определенной доли рынка); формированием корпоративной культуры – единой системы ценностей, норм и правил деятельности, которые должны знать и соблюдать все работники организации.

Список используемой литературы

- 1 Кононович М.И. Планирование маркетинга на предприятиях рыбной промышленности [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.Eco.polessu.by> (дата обращения: 04.02.2017).
- 2 Белоусова, С. Н. Маркетинг: учеб. пособие / С. Н. Белоусова. – Р/н Дону: Феникс, 2013. – 381 с.
- 3 Кононович М.И. Планирование маркетинга на предприятиях рыбной промышленности [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.Eco.polessu.by> (дата обращения: 04.02.2017).

К. Э. ЭРМЕТОВ

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ТИПОЛОГИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализируя существующие в конкретных организациях кадровые политики, можно выделить два основания для их группировки.

Первое основание может быть связано с уровнем осознанности тех правил и норм, которые лежат в основе кадровых мероприятий и, связанным с этим уровнем, непосредственного влияния управленческого аппарата на кадровую ситуацию в организации. По данному основанию можно выделить следующие типы кадровой политики: пассивная; реактивная; превентивная; активная [1, с. 78].

Пассивная кадровая политика. Само представление о пассивной политике кажется алогичным. Однако мы можем встретиться с ситуацией, в которой руководство организации не имеет выраженной программы действий в отношении персонала, а кадровая работа сводится к ликвидации негативных последствий. Для такой организации характерно отсутствие прогноза кадровых потребностей, средств оценки труда и персонала, диагностики кадровой ситуации в целом. Руководство в ситуации подобной кадровой политики работает в режиме экстренного реагирования на возникающие конфликтные ситуации, которые стремится погасить любыми средствами, зачастую без попыток понять причины и возможные последствия.

Реактивная кадровая политика. В русле этой политики руководство предприятия осуществляет контроль за симптомами негативного состояния в работе с персоналом, причинами и ситуацией развития кризиса: возникновение конфликтных ситуаций, отсутствие достаточно квалифицированной рабочей силы для решения стоящих задач, отсутствие мотивации к высокопродуктивному труду. Руководство предприятия предпринимает меры по локализации кризиса, ориентировано на понимание причин, которые привели к возникновению кадровых проблем. Кадровые службы таких предприятий, как правило, располагают средствами диагностики существующей ситуации и адекватной экстренной помощи. Хотя в программах развития предприятия кадровые

проблемы выделяются и рассматриваются специально, основные трудности возникают при среднесрочном прогнозировании.

Превентивная кадровая политика. В подлинном смысле слова политика возникает лишь тогда, когда руководство фирмы (предприятия) имеет обоснованные прогнозы развития ситуации. Однако организация, характеризующаяся наличием превентивной кадровой политики, не имеет средств для влияния на нее. Кадровая служба подобных предприятий располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период. В программах развития организации содержатся краткосрочный и среднесрочный прогнозы потребности в кадрах, как качественный, так и количественный, сформулированы задачи по развитию персонала. Основная проблема таких организаций – разработка целевых кадровых программ.

Активная кадровая политика. Если руководство имеет не только прогноз, но и средства воздействия на ситуацию, а кадровая служба способна разработать антикризисные кадровые программы, проводить постоянный мониторинг ситуации и корректировать исполнение программ в соответствии с параметрами внешней и внутренней ситуацией, то мы можем говорить о подлинно активной политике.

Но механизмы, которыми может пользоваться руководство в анализе ситуации, приводят к тому, что основания для прогноза и программ могут быть как рациональными (осознаваемыми), так и нерациональными (мало поддающимися алгоритмизации и описанию).

В соответствии с этим мы можем выделить два подвида активной кадровой политики: рациональную и авантюристическую.

При рациональной кадровой политике руководство предприятия имеет как качественный диагноз, так и обоснованный прогноз развития ситуации и располагает средствами для влияния на нее. Кадровая служба предприятия располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный и долгосрочный периоды. В программах развития организации содержатся краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный прогнозы потребности в кадрах (качественной и количественной). Кроме того, составной частью плана является программа кадровой работы с вариантами ее реализации.

При авантюристической кадровой политике руководство предприятия не имеет качественного диагноза, обоснованного прогноза развития ситуации, но стремится влиять на нее. Кадровая служба предприятия, как правило, не располагает средствами прогнозирования кадровой ситуации и диагностики персонала, однако в программы развития предприятия включены планы кадровой работы, зачастую ориентированные на достижение целей, важных для развития предприятия, но не проанализированных с точки зрения изменения ситуации. План работы с персоналом в таком случае строится на достаточно эмоциональном, мало аргументированном, но, может быть, и верном представлении о целях работы с персоналом.

Проблемы при реализации подобной кадровой политики могут возникнуть в том случае, если усилится влияние факторов, которые ранее не включались в рассмотрение, что приведет к резкому изменению ситуации, например, при существенном изменении рынка, появлении нового товара, который может вытеснить имеющийся сейчас у предприятия. С точки зрения кадровой работы необходимо будет провести переобучение персонала, однако быстрая и эффективная переподготовка может быть успешно проведена, например, на предприятии, обладающем скорее молодым персоналом, чем на предприятии, имеющем очень квалифицированный, хорошо специализированный персонал пожилого возраста. Таким образом, понятие «качество персонала» включает еще один параметр, который скорее всего не был учтен при подготовке плана кадровой работы в рамках данного типа кадровой политики.

Вторым основанием для дифференциации кадровых политик может быть принципиальная ориентация на собственный персонал или на внешний персонал, степень открытости по отношению к внешней среде при формировании кадрового состава. По этому основанию традиционно выделяют два типа кадровой политики – открытую и закрытую [2, с. 245].

Открытая кадровая политика характеризуется тем, что организация прозрачна для потенциальных сотрудников на любом уровне, можно прийти и начать работать как с самой низкой должности, так и с должности на уровне высшего руководства. Организация готова принять на работу любого специалиста, если он обладает соответствующей квалификацией, без учета опыта работы в этой или родственных ей организациях. Таким типом кадровой политики характеризуются современные телекоммуникационные компании или автомобильные концерны, которые готовы «покупать» людей на любые должностные уровни независимо от того, работали ли они ранее в подобных организациях. Такого типа кадровая политика может быть адекватна для новых организаций, ведущих агрессивную политику завоевания рынка, ориентированных на быстрый рост и стремительный выход на передовые позиции в своей отрасли.

Закрытая кадровая политика характеризуется тем, что организация ориентируется на включение нового персонала только с низшего должностного уровня, а замещение происходит только из числа сотрудников организации. Такого типа кадровая политика характерна для компаний, ориентированных на создание определенной корпоративной атмосферы, формирование особого духа причастности, а также, возможно, работающих в условиях дефицита кадровых ресурсов.

Список используемой литературы

1 Одегов, Ю. Г. Кадровая политика и кадровое планирование: учеб. для вузов / Ю. Г. Одегов, М. Г. Лабаджян. — М.: Юрайт, 2014. — 444 с.

2 Кибанов, А.Я. Управление персоналом: учеб. пособие / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 326 с.

Ю. Б. ЭРМЕТОВ

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ЯПОНСКИЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Японские организации – это не только хозяйственные единицы, но и в значительной мере социальные организации. Каждая организация имеет собственную корпоративную философию, упор в которой делается на такие понятия, как искренность, гармония, сотрудничество, вклад в улучшение жизни общества. Основные факторы, определяющие престиж организации в Японии, – ее правовой статус, контролируемая доля рынка, членство на бирже и корпоративная философия. Эти показатели являются более существенными, чем цена акций или уровень прибыльности. Престиж определяет доступ организации к внешним финансовым источникам, возможности привлечения трудовых ресурсов с высоким потенциалом.

От престижа организации, на которую работает японец, в значительной мере зависит его признание в обществе. В общественном сознании трудовая жизнь равноценна личной, индивидуальное выживание и развитие человека зависят от выживания и развития предприятия, на котором он работает. В этих условиях работник отождествляет себя со своей организацией и готов разделить ее судьбу.

Японский стиль управления базируется на убеждении, а не на принуждении работников [1, с. 250]. Начальник не выделяет себя из массы подчиненных, его задача не руководить работой, которую выполняют другие, а способствовать взаимодействию сотрудников, оказывать им необходимую поддержку и помощь, формировать гармоничные отношения. Как правило, в японских организациях нет подробных должностных инструкций, а положения о структурных подразделениях носят общий характер. Сотрудник, направляемый на работу, получает лишь справку о назначении, информирующую о том, что с такого-то числа он назначается в такой-то отдел на такой-то тарифный разряд, без указания конкретных обязанностей, сферы ответственности или срока работы. Поступив в подразделение, работник овладевает трудовыми операциями и особенностями межличностных отношений в коллективе при поддержке коллег по работе и непосредственного руководителя. Организация рабочего места и производственных помещений всемерно способствует коллективному труду. Одним из серьезных управленческих различий между американскими и японскими компаниями является разный характер их временной ориентации. Японские компании уделяют больше внимания своему долгосрочному развитию.

Существуют также значительные различия в действиях механизма контроля. Контроль в японских организациях отличается его концентрацией в руках рядовых работников и «ориентированностью на процесс». Внутри организации имеют место обмен информацией, частые контакты и принятие решений на основе принципа консенсуса.

В использовании и развитии трудовых ресурсов японские управленцы предпочитают, чтобы их работники были «генералистами», т.е. имели широкий опыт и знания, соответствующие целям и интересам именно этой организации, в то время, как в США – ищут специалистов, знания и опыт которых могут быть использованы в любой другой организации на данном виде работ [2, с. 143].

К числу основных особенностей, оказывающих непосредственное влияние на мобилизацию трудовых ресурсов в Японии, относят: пожизненный найм, оплату труда в соответствии с выслугой лет, компанейские профсоюзы, внутрифирменный рынок рабочей силы, внутрифирменное производственное обучение, ротацию системы коллективного подряда и коллективного принятия решений, внутрифирменное социальное обеспечение, системы совместных консультаций рабочих и предпринимателей, кружки контроля качества. Некоторые исследователи не считают все эти структуры исключительно японскими, признавая их наличие в той или иной степени и в других развитых странах, но все согласны с тем, что именно в крупных организациях Японии они получили свое наиболее полное и эффективное развитие.

Японские организации тщательно отбирают и комплектуют свои трудовые ресурсы, и у руководителей много времени уходит на неформальную оценку работы подчиненного. Обычно работник в японской организации получает новое назначение через два-три года и знает, что качество исполнения им своих обязанностей определит характер его очередного назначения.

Важную роль в управлении трудовыми ресурсами в Японии играют компанейские профсоюзы, которые создаются на базе предприятия и объединяют постоянных работников. В них входят как «белые», так и «синие воротнички», руководители избираются исключительно из своей среды. Постоянный работник остается членом профсоюза и защищается им в течение всего срока работы в организации. По этой причине японские профсоюзы часто называют «вторым отделом кадров», службой управления трудовыми ресурсами. Коллективные переговоры становятся не переговорами между управляющим аппаратом и профсоюзом, но координацией или консультацией по поводу принятия решений между двумя отделами кадров.

Существенным аспектом формирования трудовых ресурсов в Японии является практика внутрифирменного профессионального обучения. Каждая организация

готовит трудовые ресурсы для себя, и стремится, чтобы ее работник не был узким специалистом, работающим в любой компании, но разносторонне и многофункционально отвечал бы именно ее целям и задачам. Процесс ротации в Японии высоко функционален еще и потому, что сама организация производственного процесса и управления на предприятиях носит характер производственного подряда с «распыленной ответственностью» за выполняемую работу.

Среди важных особенностей организации работы, стимулирующих и мобилизующих активное участие работников в делах своих предприятий, называют также постоянно действующие системы совместных консультаций, в которых менеджеры и рабочие регулярно обмениваются информацией о своих делах и планах. Они действуют на 70 % крупных организаций Японии и сыграли важную роль в относительно быстрой и спокойной перестройке японских корпораций при внедрении роботов и компьютерной техники.

Основные черты управления трудовыми ресурсами в японских организациях следующие:

- гибкость распределения работ и ротация работников;
- мобильность и долгосрочность обучения трудовых ресурсов;
- использование механизмов, заинтересовывающих работников в результатах их труда;
- гибкая организация системы материального стимулирования;
- жесткая дисциплина на рабочем месте;
- ориентация на развитие трудовых ресурсов.

Эти особенности связаны с принципом долгосрочного найма, подкрепляются взаимным доверием работников и администрации, а также их стремлением к поддержанию гармоничных отношений.

Список используемой литературы

- 1 Коротков, Э. Менеджмент / Э. Коротков. – М.: Юрайт, 2010. – 640 с.
- 2 Кравченко, А. История менеджмента / А. Кравченко. – М.: Академический проект, 2009. – 560 с.

А. А. ЮРЧЕНКО

(г. Симферополь, Таврический колледж (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского)
Науч. рук. **А. В. Шейко**

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономический рост, обеспечение устойчивости развития производительных сил и повышение уровня жизни народа являются для современной России важнейшей задачей. Анализ экономической деятельности предприятий аграрного сектора свидетельствует о том, что высоких результатов сельскохозяйственные предприятия могут достигать лишь при условии систематического и целенаправленного новаторства, которое должно быть нацелено на поиск новых возможностей в действующей среде хозяйствования - изготовление и внедрение инновационных видов товаров, производственных и транспортных средств, освоение новых рынков и форм организации производства. Это предполагает особый стиль развития, в основе которого – ориентация на нововведения, систематическая и целенаправленная инновационная деятельность.

Ключевым фактором в создании инновационного продукта и его продвижении на рынке субъектами хозяйствования является инновационный потенциал. Именно инновационный потенциал, имеющийся у предприятия, позволяет ему достичь поставленных целей, среди которых снижение издержек производства, увеличение объемов прибыли и, как результат, расширение своей деятельности и укрепление конкурентных позиций на рынке.

Категорию «инновационный потенциал» мы можем трактовать как способность системы трансформировать фактический порядок вещей в обновленное состояние, при этом целью является удовлетворение текущих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала дает возможность переходить от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал представляет собой своего рода характеристику способности системы изменяться, улучшаться, прогрессировать.

Сущность любого объекта можно довольно полно раскрыть, выявив его структуру. В данном случае отдельно остановимся на основных компонентах исследуемой категории. Структуру инновационного потенциала можно представить в единстве трех его составляющих (ресурсной, внутренней и результативной), сосуществующих взаимно, предполагающих и обуславливающих друг друга, и проявляющихся при использовании в виде его триединой сущности (рисунок 1) [1. с. 9].



Рисунок 1 – Структура инновационного потенциала

В основе инновационного потенциала любой хозяйственной системы лежит совокупность научных знаний; инноваций, находящихся в различных стадиях научно-производственного цикла; неиспользуемых резервов техники, технологий, кадровых ресурсов, а также нефункционирующие запасы новых технико-технологических средств и творческий потенциал коллектива [1. с. 15].

Низкий уровень развития и неконкурентоспособность продукции отечественных сельскохозяйственных предприятий на внешнем рынке обусловлены рядом факторов, к которым относится низкий технико-технологический уровень, нехватка инвестиций, несовершенная кредитно-финансовая система, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и слабое развитие государственной поддержки сельскохозяйственных производителей по всем направлениям НТП. Сложившаяся ложная ситуация на аграрном рынке требует от отечественных производителей скорейшего повышения конкурентоспособности и формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

Формирование инновационного потенциала сельскохозяйственных предприятий, позволит скорректировать существующие, и овладеть новыми конкурентоспособными технологиями, что может стать ключевым фактором в преодолении экономического кризиса и обеспечении экономического развития. К одним из ключевых направлений

в управлении инновационным потенциалом аграрного предприятия следует отнести разработку его инновационной политики, которую необходимо проводить в двух направлениях: 1) сделать акцент на потребности рынка и потребителей, и выстроить соответствующую маркетинговую политику предприятия; 2) концентрироваться на ресурсах, достижениях научной и производственной сфер, технологиях, управленческих механизмах, оптимизируя тем самым использование материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов субъекта хозяйствования.

Негативным явлением при осуществлении инновационной политики считается уменьшение инвестиционного потенциала, и наоборот – его повышение характеризуется улучшением результатов деятельности аграрных предприятий. Увеличение или уменьшение инновационного потенциала аграрных предприятий напрямую зависит от внешних факторов, то есть от регулирующей роли государства и эффективной региональной политики по поддержке аграрного сектора [2].

Для аграрных предприятий раскрытие инновационного потенциала и внедрение инноваций в производство подразумевает внедрение новых технологий производства сельскохозяйственного сырья; применение новых более продуктивных пород в животноводстве и новых сортов растений в растениеводстве, более продуктивных и устойчивых к болезням и неблагоприятным природно-климатическим проявлениям; использовании биотехнологий, которые позволяют получить новые продукты более качественные, которые имеют оздоровительный и профилактический эффект; применении новых технических средств и технологий обработки почвы, очистки и хранения сырья; применении экологических инноваций, которые позволяют увеличить урожайность культур, продуктивность скота, минимизировать потери и обеспечить безопасность окружающей среды (на основе [2]).

Подводя итоги, отметим, что в ближайшей перспективе учет инновационного потенциала должен быть одним из решающих условий развития субъектов хозяйствования в аграрной сфере. Совершенно ясно, что сегодня существует много проблем, мешающих эффективному и качественному развитию сельскохозяйственных предприятий. Однако такой подход позволит повысить эффективность инновационной хозяйственной деятельности предприятий аграрной сферы и, следовательно, послужит достижению их стратегических целей и эффективному экономическому развитию.

Список используемой литературы

1 Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В. Г. Матвейкин [и др.]. – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.

2 Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / Ю. П. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.

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

Е. А. АБАРЕВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Н. А. Алексеенко**,
канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ МЕТОДИК ПОСТРОЕНИЯ РЕЙТИНГОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Для реализации систематического мониторинга национальной инновационной системы (НИС) важным условием является включение страны в международные инновационные рейтинги. Для этого необходима система индикаторов, позволяющая осуществлять расчеты проникновения инноваций в экономику и делать межстрановые сопоставления, дающие возможность оценить эффективность инновационных процессов и конкурентоспособность товаров и услуг. Разработанная в Беларуси система показателей инновационной деятельности отражает особенности национальной экономики и имеет ограниченную международную сопоставимость.

К Международным индексам можно отнести: Европейскую шкалу инноваций (EIS); Систему индикаторов оценки инновационной деятельности ОЭСР; Систему Всемирного экономического форума; Методологию оценки знаний Всемирного банка (КАМ); Глобальный индекс инновационного развития (Global Innovation Index).[1] В качестве современной оценки показателей инновационного развития стран-членов ЕС используется инструмент Innovation Union Scoreboard («Табло показателей Инновационного союза», «Скорборд»).[2, 3]. Ежегодно с помощью этого инструмента составляется рейтинг стран по инновационному развитию. Scoreboard представляет собой набор статистической информации, на основе которой в дальнейшем готовится Доклад по инновационной конкурентоспособности.

В Республике Беларусь к индикаторам инноваций относятся [4]:

- коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в Беларуси, в расчете на 10 000 человек населения);
- удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации, в общем числе обследованных организаций;
- удельный вес организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций промышленности;
- удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности;
- удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) новой для внутреннего рынка, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности;
- удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) новой для мирового рынка, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности.

Показатели российского регионального инновационного рейтинга объединены в четыре группы [5]:

- социально-экономические условия инновационной деятельности;
- научно-технический потенциал;
- инновационная деятельность;
- качество инновационной политики.

Беларусь принадлежит к числу стран, реализующих стратегию догоняющего развития, наряду с Болгарией, Латвией и Румынией. На общий рейтинг Беларуси по Индексу инновационного развития повлияли относительно низкие показатели деятельность фирм и результативности инноваций. И это несмотря на лидирующие позиции Беларуси по некоторым показателям. Например, таких, как «доля молодежи в возрасте 20-24 года, как минимум, с общим средним образованием». Низкий (на фоне других европейских государств) рейтинг Беларуси по инновациям обусловлен низкой долей государственных расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в ВВП (0,18 % в 2015 г.), отсутствием венчурного капитала и крайне низкой вовлечённостью малых и средних предприятий в инновационное развитие (4,41 % в общем числе МПС в 2015 г.). Львиная доля затрат на технологические инновации (96,34 %) [7] и объема отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) (99,8 %) [7] приходится на обрабатывающую промышленность. К сожалению, полноценного аналога Европейского инновационного табло для стран, не входящих в ЕС, а также для стран Азии не существует. Поэтому, чтобы получить сопоставимую картину, требуются дополнительные источники информации. Следует также отметить и тот факт, что Innovation Union Scoreboard, по мнению некоторых статистиков из Европы, имеет как минимум два существенных недостатка: во-первых, объективно сопоставить данные по ряду критериев сложно (например, из-за разных условий получения патентов в странах); во-вторых, большинство критериев IUS рассчитаны на долгосрочную перспективу, что делает бессмысленным публикацию IUS ежегодно. Следует отметить, что пока на мировом уровне идеального индекса инновационного развития страны не существует, целесообразно сохранить действующие национальные системы инновационных индикаторов на переходный период для обеспечения преемственности данных и управленческих функций, постепенно устраняя недостатки индикаторов, гармонизируя с международными стандартами, что существенно облегчит прямые международные сопоставления на микро- и макроуровнях а, следовательно, повысит эффективность бенчмаркинга (эталонных сравнений сильных и слабых сторон инновационной деятельности).

Список используемой литературы

- 1 The Global Innovation Index 2016 [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения: 23.12.2016).
- 2 OECD Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, 7th edition// OECD. –Paris: OECD, 2002.
- 3 OECD/Eurostat, Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Innovation. Data, 3rd Edition// OECD/Eurostat. –Paris and Luxemburg: OECD/Eurostat, 2005.
- 4 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. // Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол.: Медведева И.В. (председатель редкол.) [и др.]. – Минск, 2016. – 141 с.
- 5 Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации/ под ред. Л. М. Гохберга. – М.: НИУ ВШЭ, – Вып. 4. – 2016. – 248 с.
- 6 Отдельные показатели Табло Инновационного Союза (IUS–2015) по Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 23.12.2016).
- 7 Лаврухин, А. Человеческий капитал. Инновационная система Беларуси: актуальное состояние, проблемы и факторы развития / А. Лаврухин [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://belinstitute.eu> (дата обращения: 15.09.2016).

Е. А. АТРОХОВА

(г. Гомель, УО Белорусский государственный университет транспорта)

Научн. рук. **И. А. Кейзер**

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ

Проблема непрофильных активов на сегодняшний день весьма популярна. Многие бывшие государственные предприятия вследствие приватизации оказались владельцами санаториев, баз отдыха, детских садов, общежитий, подсобных хозяйств, неоформленных земельных участков, непрофильных производств, огромного количества дочерних фирм. Немало непрофильных активов накопилось у банков и иных финансовых организаций. На практике столкнуться с данной проблемой может каждая организация.

Изучение экономической литературы показало, что в настоящее время категория «непрофильные активы» встречается довольно редко, а в нормативно-правовых актах Республики Беларусь по бухгалтерскому учету и отчетности информация о непрофильных активах и вовсе отсутствует.

Следует отметить, что в законодательстве Российской Федерации официальное нормативное определение непрофильных активов отсутствовало до 2013 года. В связи с необходимостью более эффективного управления активами государственных предприятий, в целях обеспечения устойчивости экономического роста был принят Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной политике», прямо указывающий на необходимость обеспечения разработки и реализации компаниями с государственным участием, в которых Российская Федерация владеет более 50 % акций, программ отчуждения непрофильных активов [1]. В качестве методологической основы разработки программы отчуждения непрофильных активов для российских компаний используется разработанная Федеральным агентством по управлению государственным имуществом и утвержденная Приказом Росимущества от 25.07.2013 № 218 «Методология определения профильности активов». Согласно данному нормативному документу «непрофильные активы» – активы, принадлежащие юридическому лицу на праве собственности, наличие (отсутствие, отчуждение) которых не может оказать влияние на реализацию стратегии развития организации. При этом непрофильность активов определяется, прежде всего, их связью с непрофильной (неосновной) деятельностью юридического лица [2].

Изучение различных подходов к определению понятия «непрофильные активы» позволяют сделать вывод, что большинство экономистов рассматривают непрофильные активы как активы, не связанные с основным видом деятельности организации. Многие экономисты в качестве признания вида деятельности непрофильным, и соответственно, отнесения активов к этому виду деятельности называют отсутствие в будущем экономических выгод.

Ряд авторов профильность активов определяют исходя из их функционального назначения, относя к непрофильным активы непромышленного назначения, не принимающие прямого участия в процессе производства продукции.

Денисова Р. В. дает более узкое определение непрофильных активов, акцентируя внимание на невозможность их отнесения ни к вспомогательному, ни к обслуживающему производству, в то время как большинство авторов более широко трактуют данную категорию, включив в нее активы вспомогательных, а также обслуживающих производств и хозяйств [3, с. 11].

Некоторые авторы под непрофильными активами понимают «непрофильные подразделения». На наш взгляд, понятие «непрофильные подразделения» шире понятия «непрофильные активы» т. к. помимо имущества, обладающего стоимостью, понятие

«непрофильные подразделения» включает в себя такой важный социальный аспект, как человеческие ресурсы.

В силу многообразия существующих трактовок содержание понятия «непрофильные активы» необходимо уточнить с учетом особенностей видов деятельности, осуществляемых железной дорогой.

Железная дорога осуществляет разнообразную деятельность, связанную не только с производством наиболее характерной для нее продукции – перевозок (эксплуатационная деятельность), но и выполнение других видов деятельности, часто не связанных с перевозочным процессом, которые в настоящее время относятся к подсобной (организация перевозок грузов и пассажиров, ремонт подвижного состава, электросвязь и др.) и вспомогательной деятельности (розничная и оптовая торговля, производство товаров народного потребления, подсобное сельское хозяйство). Кроме того, на балансе железной дороги имеется ряд объектов социальной сферы (санатории, дома отдыха, дворцы культуры и т. д.).

Таким образом, под непрофильными активами железной дороги следует понимать активы, задействованные во вспомогательных и подсобных видах деятельности, активы объектов социальной сферы.

При обосновании управленческого решения относительно направлений использования непрофильных активов ряд авторов называют интеграция актива в основной производственный цикл (развитие), учреждение нового юридического лица (обособление), передача актива органам власти, передача актива в управление, передача актива в аренду, продажа, мена, консервация, ликвидация, вывод в аутсорсинг.

Рассмотрение аутсорсинга как способа реструктуризации непрофильных активов, по нашему мнению, является ошибочным, т. к. аутсорсинг, исходя из его определения, относится не к передаче активов, а к передаче другой организации, специализирующейся в соответствующей области, определенных функций или бизнес-процессов.

Список используемой литературы

1 О долгосрочной государственной политике: Указ Президента Росс. Федерации от 07.05.12 г. № 596 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 31.01.2017).

2 Методология определения профильности активов: утв. Приказом Росимущества от 25.07.13 г. № 218 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 31.01.2017).

3 Денисова, В. Р. Управление стоимостью непрофильных активов в условиях реорганизации корпоративных структур: автореф. дисс....канд. экон. наук / В.Р. Денисова. – М., 2009. – 23 с.

А. А. БАСКИНА

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В КОНТЕКСТЕ СТАТИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Согласно статической теории учета, основная цель баланса (и бухгалтерского учета в целом) – определение величины собственного капитала [1, с. 318].

Проанализировав финансовую отчетность ОАО «Гомельская птицефабрика», можно сделать вывод, что предприятие несет убытки. Однако необходимо убедиться, достоверны ли показатели финансовой отчетности. Для того, чтобы определить реальную стоимость имущественного комплекса следует прибегнуть к статической теории и скорректировать показатели бухгалтерского баланса предприятия.

В рамках данной теории, чтобы оценить платежеспособность фирмы в целом, то есть ее возможность погасить все существующие на конкретный момент времени (дату составления баланса) обязательства, нам нужно предположить, что организация прекращает свою деятельность. В соответствии с этим необходимо переоценить актив до так называемых ликвидационных цен.

Для расчета ликвидационной стоимости основных средств воспользуемся концепцией вынужденной продажи с коэффициентом выбытия, равным 0,3 [2]. Рыночную стоимость рассчитаем с помощью индексного метода переоценки основных средств.

Статью баланса «Нематериальные активы» полностью спишем, так как их реализация в случае ликвидации предприятия маловероятна. Суммы переоценки отнесем на уменьшение собственного капитала и нераспределенной прибыли.

Расходы, отражаемые в бухгалтерском учете как незавершенное производство, с точки зрения статического баланса не могут рассматриваться как актив, обеспечивающий кредиторскую задолженность компании на момент составления отчетности. То же самое относится к статьям, не представляющие имущества, которое может быть проданным, – это расходы будущих периодов, недостачи. Поэтому отнесем данные статьи на убытки.

Что касается дебиторской задолженности, то на предприятии существует просроченная задолженность, резерв по которой не создан. Поэтому существующая в активе сумма дебиторской задолженности завышена. Скорректируем данную статью на размер просроченной задолженности и всю сумму просроченного долга отнесем на убытки.

На основе вышеприведенных корректировок составим новый баланс в соответствии со статической теорией баланса. При составлении таблицы 1 исключены те статьи, по которым отсутствовали показатели в исходном балансе. На примере ОАО «Гомельская птицефабрика» мы убедились в завышении стоимости имущества. Возникает ситуация, при которой активов, признанных в учете, больше, чем текущих обязательств, однако погасить необходимые обязательства не представляется возможным на данный момент.

Итак, статический баланс представляет собой представление об имуществе организации исключительно с точки зрения ее платежеспособности и только на дату составления баланса. Методология статического баланса может быть применена на практике в управленческом учете для оценки платежеспособности организации.

Таблица 7 – Бухгалтерский баланс ОАО «Гомельская птицефабрика» после корректировки в соответствии со статической теорией

В миллионах рублей

Активы	До корректировки	После корректировки	Отклонение
1	2	3	4
1 Долгосрочные активы			
Основные средства	379 103	292 520	-86 583
Нематериальные активы	2	-	-2
Вложения в долгосрочные активы	7094	7094	-
Долгосрочные финансовые вложения	15	15	-
Прочие долгосрочные активы	1246	1246	-
Итого по разделу 1	387460	300875	-86585
2 Краткосрочные активы			
Запасы	153125	145756	-7369
в том числе: материалы	51715	51715	-
животные на выращивании и откорме	89851	89851	-
незавершённое производство	7369	-	-7369
готовая продукция и товары	4190	4190	-
Расходы будущих периодов	83645	-	-83645
НДС по приобретенным товарам, работам	603	-	-603

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Краткосрочная дебиторская задолженность	25228	14643	-10585
Денежные средства и их эквиваленты	735	735	-
Итого по разделу 2	263336	161134	-102202
Баланс	650796	462009	-188787
Собственный капитал и обязательства	До корректировки	После корректировки	Отклонение
3 Собственный капитал			
Уставный капитал	30612	30612	-
Добавочный капитал	156104	-	-156104
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	(55933)	(88013)	-32080
Итого по разделу 3	130783	(57401)	-188184
4 Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные кредиты и займы	33732	33732	-
Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам	15693	15693	-
Итого по разделу 4	60409	60409	-
5 Краткосрочные обязательства			
Краткосрочные кредиты и займы	314592	314592	-
Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	13372	13372	-
Краткосрочная кредиторская задолженность, в т. ч.:	128831	128831	-
поставщикам, подрядчикам, исполнителям	98456	98456	-
по авансам полученным	2195	2195	-
по налогам и сборам	306	306	-
по социальному страхованию и обеспечению	238	238	-
по оплате труда	2545	2545	-
собственнику имущества (учредителям, участникам)	1957	1957	-
прочим кредиторам	23134	23134	-
Доходы будущих периодов	2809	2809	-
Итого по разделу 5	459604	459604	-
Баланс	650796	462612	-188184

Список используемой литературы

- 1 Цыганков, К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета / К. Ю. Цыганков. – М.: Магистр, 2009. – 462 с.
- 2 Родин, А.Ю. Методика определения ликвидационной стоимости имущества / А.Ю. Родин // Вопросы оценки [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://sstitova.ru> (дата обращения: 17.11.2016).
- 3 Медведев, М. Ю. Баланс для начинающих / М. Ю. Медведев. – СПб.: Питер, 2010. – 192 с.

Ю. А. БОНДАРЕВА

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
Науч. рук. **О. Е. Дубровская**

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЁТНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие экономики Республики Беларусь и обострение конкуренции на рынке товаров и услуг обуславливают объективную необходимость территориальной диверсификации и интеграции деятельности хозяйствующих субъектов, объединяя юридически самостоятельные компании в группу организаций, которая является единым финансовым организмом. Как следствие, в Республике Беларусь появились формы совместного

хозяйствования: концерны, холдинги и другие объединения, обуславливающие необходимость составления консолидированной бухгалтерской отчетности вновь созданной группы организаций. Примерами таких организаций являются:

– Белорусский государственный концерн по производству и реализации товаров легкой промышленности, который объединяет 85 организаций. В его состав входят ОАО «8 Марта», ОАО «Алеся», ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» и др.;

– Холдинг «Гомельская Мясо-Молочная Компания», объединяющий 7 молокоперерабатывающих заводов, 3 мясокомбината, 2 торговых дома.

Правила раскрытия информации в отчетности, составляемой по группе организаций в Республике Беларусь, регламентируются национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность», утвержденным постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г., № 46 (в редакции Постановления от 12 дек. 2016 г. № 104).

Кроме этого в соответствии с Законом Республики Беларусь от 12 июля 2013г., № 57-3 (в редакции Закона от 4 июня 2015 г. № 268-3) «О бухгалтерском учете и отчетности» данные формы совместного хозяйствования относятся к общественно значимым организациям, а, следовательно, за 2016 год и последующие годы обязаны составлять консолидированную отчетность в соответствии с международными стандартами финансово отчетности в официальной денежной единице Республики Беларусь. Правила представления информации о деятельности группы организаций в консолидированной отчетности регламентируются Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность».

При составлении консолидированной отчетности группы компаний основные работы проводятся в двух направлениях: составление консолидированного баланса и составление консолидированного отчета о прибылях и убытках. Информация о финансовых результатах, содержащаяся в консолидированной отчетности, должна быть достоверной и полной. Выполнение этих требований во многом зависит от процедур и методик составления консолидированной отчетности на момент создания группы и последующей консолидации.

Консолидированную отчетность составляют материнские предприятия: управляющая компания холдинга; хозяйственное общество, имеющее унитарные предприятия и (или) дочерние хозяйственные общества и (или) зависимые хозяйственные общества; унитарное предприятие, имеющее дочерние унитарные предприятия. Консолидированная отчетность должна включать в себя (охватывать) все дочерние предприятия и выполнять главным образом информационную функцию. Она может использоваться широким кругом заинтересованных пользователей при принятии управленческих и инвестиционных решений.

При консолидации финансовых результатов полученный от реализации продукции, товаров, работ и услуг финансовый результат (прибыль или убыток) в течение отчетного периода одной дочерней организации другой организации этой же группы в консолидированном отчете о совокупном доходе взаимоисключается. Если финансовый результат образовался от реализации вне группы организаций, то он при консолидации суммируется. Иными словами, в консолидированном отчете о совокупном доходе показывается финансовый результат от реализации товаров, работ и услуг компаниям, не входящим в состав группы организаций.

Из положения по отражению в консолидированном отчете данных о совокупном доходе финансовых результатов следует, что применяется процесс исключения финансовых результатов, полученных от реализации членов группы друг другу. Данный процесс (в экономической литературе он называется элиминирование, а в национальном стандарте – консолидационные корректировки) позволяет формировать

в консолидированной отчетности информацию только о совокупном доходе, полученном от реализации продукции, товаров, работ, услуг на сторону.

Консолидация отчетности выполняется в два этапа: сначала построчно суммируются показатели отчетности компаний группы, а затем для исключения двойных оборотов применяются корректировки по обязательствам, имуществу, финансовым результатам, относящимся к деятельности компаний внутри группы. Проведение консолидационных корректировок при составлении консолидированной отчетности обуславливает необходимость разработки внутренней (управленческой) консолидированной отчетности. С целью раскрытия информации о трансфертных финансовых результатах группы в консолидированном отчете о прибылях и убытках для целей корректировки предусмотреть следующие показатели:

- выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – всего, в том числе от реализации продукции (товаров, работ, услуг) компаниям группы;

- себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг) – всего, в том числе себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг) компаниям группы;

- затраты на реализацию;

- трансакционные издержки;

- административные расходы;

- прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

- в том числе трансфертная прибыль (убыток) и др.

В связи с принятием в Республике Беларусь нормативных правовых актов, устанавливающих необходимость составления консолидированной отчетности, весьма актуальной задачей является разработка внутренней (управленческой) консолидированной отчетности о прибылях и убытках, с целью элиминирования операций между компаниями, входящими в группу и повышения качества составляемых консолидированных отчетов.

А. Г. ГАВРИЛЕНКО

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УЧЁТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ SAP ERP

Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года одним из приоритетных направлений развития промышленного комплекса Республики Беларусь является ресурсосбережение (снижение материало- и энергоёмкости) и рациональное использование сырьевых ресурсов на основе широкого внедрения ERP-систем в организациях с численностью занятых свыше 1000 человек, совершенствования систем управления качеством продукции и бизнес-процессов, углубления переработки сырья [1, с. 50].

Переход к рыночной экономике в Республике Беларусь требует новых подходов к управлению: на первый план выходят экономические, рыночные критерии эффективности, повышаются требования к гибкости. Научно-технический прогресс и динамика внешней среды заставляют современные предприятия превращаться во все более сложные системы, для которых необходимы новые методы для обеспечения управляемости. Поэтому можно утверждать, что эффективная деятельность современного предприятия возможна только при наличии единой корпоративной (комплексной) системы,

объединяющей управление финансами, персоналом, снабжением, сбытом и процесс управления производством [2, с. 44]. Такие системы стали рассматриваться как средство достижения основных целей бизнеса – улучшения качества выпускаемых товаров и услуг, увеличения объема производства, занятия устойчивых позиций на рынке и победы в конкурентной борьбе.

ERP-системы обладают следующими характеристиками:

- интегрируют виды деятельности организации и повышают производительность организации, путем объединения всех подразделений. Передача, обработка, а также анализ полученных данных значительно сокращаются после внедрения программного продукта. Внедрение ERP-систем делает организацию более универсальной в плане работы с информацией;

- делают возможной организационную стандартизацию, упорядоченность во всех сферах деятельности организации, значительно повышает конкурентоспособность и качество продукции;

- устраняют информационную асимметрию – исключение возможности неравномерного распределения информации, что негативно влияет на организацию всех бизнес-процессов. Вся информация включается в основную базу данных, что помогает устранить многочисленные информационные несоответствия. Информация предоставляется в едином виде, как для сотрудников, так и для руководства, что значительно улучшает контроль;

- обеспечивают информацией в реальном времени – это помогает обеспечить одновременный доступ к данным для выполнения контроля, а также планирования, как ресурсов, так и действий всей организации одновременно. Доступность информации в реальном времени также способна скоординировать действия сотрудников как внутри организации, так и сотрудников партнерских организаций [3, с. 24].

Таким образом, ERP-система является готовым программным продуктом, созданным для комплексного и оперативного планирования, а так же управления всеми бизнес-процессами организации. Схематично модель большинства ERP-систем можно описать следующим образом: в единую базу данных поступают все первичные сведения о деятельности предприятия, и на их основе программа строит различные отчеты, графики, прогнозы, словом, поставляет полноценную аналитическую информацию. Хозяйственные операции регистрируются в системе один раз, и их влияние на результативность работы предприятия можно оценить сразу, получив соответствующий отчет. Итак, основная ценность ERP-системы – в обеспечении информационной интеграции всех функциональных областей деятельности компании.

Основные термины и определения в системе SAP ERP [4, с. 312].

Виды затрат описывают происхождение затрат. Виды затрат задаются как первичные и вторичные. Первичные виды затрат возникают в результате потребления производственных факторов, заготавливаемых на стороне. Вторичные виды затрат возникают в результате потребления собственных производственных факторов (то есть предоставляемых самим предприятием).

Места возникновения затрат (МВЗ) – это организационные единицы, являющиеся объектами учета затрат в местах их возникновения (цех, участок). Разбиение предприятия на места возникновения затрат преследует несколько целей: присвоение затрат МВЗ позволяет определить, где в структуре предприятия возникают затраты. При планировании затрат на уровне МВЗ появляется возможность анализировать экономическую эффективность в тех конкретных точках, где возникают затраты.

В системе SAP ERP МВЗ являются объектами, которые могут представлять следующие реальные бизнес-объекты, например: цеха, участки; отделы, управления; бригады служб. Разбиение предприятия на места возникновения затрат преследует несколько целей: присвоение затрат МВЗ позволяет определить, где в структуре предприятия

возникают затраты; при планировании затрат на уровне МВЗ возможность анализировать экономическую эффективность в тех конкретных точках, где возникают затраты.

При внедрении ERP-систем происходит переход от бумажного к электронному документообороту. Информация предоставляется в едином виде как для сотрудников, так и для руководства, что значительно улучшает контроль; обеспечивает информацией в реальном времени – это помогает обеспечить одновременный доступ к данным для выполнения контроля, а также планирования как ресурсов, так и действий всей организации одновременно.

Таким образом, ERP-система является готовым программным продуктом, созданным для комплексного и оперативного планирования, а также управления всеми бизнес-процессами организации. Основная ценность ERP-системы – в обеспечении информационной интеграции всех функциональных областей деятельности организации [5].

Список используемой литературы

1 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. – Минск, 2014. – 134 с.

2 Замятина, О. М. Адаптация стандарта зарубежных ERP-систем к условиям современных российских предприятий / О. М. Замятина, Н. Г. Саночкина, И. Г. Озерова // Изв. ТПУ. – 2014. – № 1. – С. 44-46.

3 Григорьева, А.А. Характеристика программных продуктов фирмы SAP для ИИСУ/ А.А. Григорьева // Известия российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2014. – №2(16). – С. 24-45.

4 Кале, В. Внедрение SAP R/3. Руководство для менеджеров и инженеров. – М.: Литерат. изд-во Компания АйТи, 2014. – 511 с.

1 SAP ERP Управление ресурсами предприятия. – Материалы с официального сайта компании SAP GmbH [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.sap.com> (дата обращения: 10.12.2016).

К. Н. ГАРБЕЦКАЯ

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Адаптироваться к сложившимся условиям финансово-хозяйственной деятельности и минимизировать негативные последствия кризиса – основная задача руководства любой организации. Для этого необходимо не только хорошо ориентироваться в вопросах экономики, но и находить все возможные пути для оптимизации своего бизнеса. К важным антикризисным мерам следует отнести также активную работу по взысканию дебиторской задолженности.

Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.[1, 2]. Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы:

– определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей;

– формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей;

- выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей;
- группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности;
- дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация кредитных условий осуществляются раздельно по различным формам кредита товарному и потребительскому.

Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, является начальным этапом построения системы стандартов их оценки. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям [3]:

- объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловом мире;
- платежеспособность покупателя;
- результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

Выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей определяется содержанием оцениваемых характеристик. В этих целях при оценке отдельных характеристик кредитоспособности покупателей, рассмотренных ранее, могут быть использованы статистический, нормативный, экспертный, балльный и другие методы. Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»);
- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;
- покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска не возврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п. В условиях низкой платежеспособности национальной экономики целесообразно применять умеренную кредитную политику в отношении покупателей. При этом организация будет иметь стабильную клиентскую базу, при этом минимизируя кредитные риски.

Методику анализа кредитоспособности заемщиков, с нашей точки зрения, следует строить на анализе денежных потоков и финансовой независимости покупателя, так как именно данные показатели более наглядно демонстрируют реальную платежеспособность. Результирующим показателем платежеспособности покупателя выступит вероятность возврата долга. Предлагаем определять вероятность возврата долга по специально разработанной методике, включающей комплекс показателей.

При определении вероятности своевременного погашения долга рекомендуем провести расчет и анализ абсолютных и относительных показателей: чистого денежного потока, коэффициента сбалансированности денежных потоков, коэффициента общей

платежеспособности, коэффициента срочной платежеспособности, коэффициента финансовой независимости, коэффициента финансирования, коэффициента финансовой устойчивости [4]. Приведенные показатели следует анализировать в динамике за 2 периода. Кроме представленных выше показателей рекомендуется определять удельный вес выручки от реализации как наиболее стабильного источника в сумме поступивших денежных средств, а также удельный вес полученных кредитов в сумме всех поступивших денежных средств. Все приведенные показатели оцениваются по десятибалльной шкале, и в итоге определяется вероятность возврата долга путем суммирования баллов по всем показателям.

При определении вероятности отмечаются факты просрочки организацией платежей по основному долгу и процентам, а также наличие негативной информации о способности клиента погашать свои обязательства.

Список используемой литературы

1 Об утверждении Инструкции о банковском переводе Постановление Национального банка Респуб. Беларусь от 29.01.2011 № 50 с изм. и доп. от 23.05.2016 N 266 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск 2016.

2 Об утверждении порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь: Указ Президента Респуб. Беларусь от 29.06.2000 г. № 359, с изм. и доп. от 7 мая 2015 г. № 190 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск 2016.

3 Раковец, В. Списание дебиторской и кредиторской задолженности: отражение в учете // В. Раковец // Консультант предпринимателя. – 2016. – № 4. – С. 59-62.

4 Кулаковский, С. Изменение и расторжение хозяйственного договора / С. Кулаковский // ИАС – Бизнес-ИНФО: [Электронный ресурс]. – Минск, 2017.

М. С. ДУБОДЕЛОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **В. Г. Гизатуллина,**

канд. экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ УЧЁТА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КОМИНТЕРН»)

Правильно организованный учет готовой продукции является основой формирования информационно-аналитической базы, позволяющей принимать наиболее эффективные управленческие решения и достигать запланированных финансовых результатов. Переход на международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) позволил выявить, что необходимо совершенствование национальных стандартов в отношении учета порядка выпуска и реализации готовой продукции, поскольку от правильной оценки готовой продукции во многом зависит себестоимость реализованной продукции и чистая прибыль предприятия.

Учет готовой продукции и ее реализации в МСФО регламентируется стандартами МСФО (IAS) 2 «Запасы» и МСФО (IAS) 18 «Выручка». В белорусском законодательстве учет готовой продукции и ее реализации рассматривается в Постановлении 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» с изменениями и дополнениями, а также в Постановлении Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании

утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» с изменениями и дополнениями.

Правила учета готовой продукции и ее реализации в международном и белорусском стандартах различаются – оценка готовой продукции в МСФО и в белорусском законодательстве неодинаковая. Так, в МСФО существует понятие «чистой стоимости реализации».

Чистая цена реализации – это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи.

Фактическая себестоимость – это сумма затрат на приобретение, производство и переработку, прочих затрат, связанных с доставкой продукции до заданного местоположения.

Чистая цена реализации относится к чистой сумме, которую рассчитывает выручить предприятие от продажи продукции в ходе обычной деятельности. Фактическая себестоимость отражает цену по таким запасам, по которой проводилась бы операция на добровольной основе по продаже этих же запасов на основном (или наиболее выгодном) рынке между участниками рынка на дату оценки. Первое представляет собой стоимость, специфическую для предприятия, последнее – нет. Чистая цена реализации продукции может отличаться от справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу.

Себестоимость запасов может оказаться невозмещаемой в случае их повреждения, полного или частичного устаревания, или снижения их продажной цены. Себестоимость запасов также может оказаться невозмещаемой в случае увеличения расчетных затрат на завершение производства или расчетных затрат на продажу. Практика списания запасов ниже себестоимости до уровня чистой цены реализации согласуется с принципом, предусматривающим, что активы не должны учитываться по стоимости, превышающей сумму, которая, как ожидается, может быть получена от их продажи или использования.

Расчетные оценки чистой цены реализации основываются на наиболее надежном из имеющихся подтверждении суммы, которую можно получить от реализации запасов, на момент выполнения таких оценок. Эти оценки учитывают колебания цены или себестоимости, непосредственно относящиеся к событиям, произошедшим после окончания периода, в той мере, в которой такие события подтверждают условия, существовавшие на конец данного периода.

Проведенные исследования позволяют рассмотреть использование чистой цены реализации в хозяйственной деятельности ОАО «Коминтерн».

В январе 2014 года предприятие произвело Костюм мужской по фактической себестоимости 731 000 руб., Пиджак мужской по фактической себестоимости 456 800 руб., Брюки мужские по фактической себестоимости 570 200 руб. Однако за 12 месяцев, прошедших с производства продукции и ее передачи в розничный магазин, она не был реализована, в связи с чем принято решение о ее продаже по цене чистой реализации. Это позволит реализовать залежалый товар, однако ОАО «Коминтерн» понесет убытки (таблица 1).

Таблица 1 – Пример реализации товара по чистой цене реализации

Вид продукции	Фактическая себестоимость	Цена реализации	В рублях	
			Чистая цена реализации	Убыток
Костюм мужской	731 000	1 036 200	701 000	335 200
Пиджак мужской	456 800	648 700	406 800	241 900
Брюки мужские	570 200	809 700	535 700	274 000

Таким образом, на примере реализации части ассортимента ОАО «Коминтерн» мы видим, что применение чистой цены реализации в практике хозяйственной деятельности предприятия способствует решению проблемы с залежанием продукции на складах. Чистая цена реализации позволяет сбыть залежалый продукт покупателям по более низкой цене, что снижает прибыль предприятия в перспективе, однако позволяет избавиться от товара, который не смог удовлетворить спросу покупателей.

В. А. КИШКУН

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **А. В. Кравченко**

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЁТА ЗЕМЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь остро стоит проблема повышения фондооснащённости организаций. Особенно остро данный вопрос возникает у организаций сельского хозяйства, технический потенциал которых за последнее десятилетие сократился на 50 %, а степень изношенности основных средств достигла 80 %. При этом затраты материальных ресурсов на производство единицы сельскохозяйственной продукции в нашей стране в 2-4 раза выше, чем в наиболее развитых странах.

Конкурентные отношения требуют эффективного ведения сельскохозяйственного производства, активного и последовательного внедрения новых технологий. На современном этапе управления, когда цену на продукцию формирует ее конкурентоспособность необходимо не столько соизмерять затраты с полученными доходами, сколько вести активный поиск эффективности использования вложенных средств в приобретенные основные средства, производственную, коммерческую и финансовую деятельность организации посредством методов и приёмов бухгалтерского учёта, адекватных состоянию и тенденциям развития экономики.

Современный бухгалтерский учёт должен отвечать требованиям международных стандартов, удовлетворять потребностям внутренних и внешних пользователей информации, выявлять резервы повышения эффективности производства и быть «азбукой и языком» бизнеса.

Все основные вопросы, посвященные учету основных средств, Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) описывают в одном документе – стандарте МСФО 16 «Основные средства» [1]. В отечественной практике информация о правилах учета основных средств представлена в различных документах, таких как Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, Об установлении нормативных сроков службы основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь и другие. Наличие такого большого количества несистематизированных документов значительно усложняет ведение бухгалтерского учета на предприятиях. В отличие от международных стандартов, которые устанавливают единое универсальное правило для всех случаев применения стандартов, для отечественного учета типичен подход, когда подробно решаются вопросы, специфичные для отдельных сфер, таких как промышленность, сельское хозяйство, бюджетные организации и так далее. Именно поэтому при формировании национальной системы стандартов учета, основанной на международных стандартах, следует внимательнее подойти к вопросам учета основных средств и амортизации.

При изучении классификации основных средств в национальной и международной практике отмечено их несоответствие, приведенное на рисунке 1 [1, 2].



Рисунок 1 – Классификация основных средств

Стоит отметить, что такой объект основных средств как земля отмечен в двух классификационных группах, в то время как в отечественной классификации – отсутствует. Данное обстоятельство сказывается и на формировании амортизационных отчислений. В Республике Беларусь земля является объектом основных средств, по которому не начисляется амортизация, что не противоречит требованиям и МСФО. Однако МСФО 16 «Основные средства» предусматривает, что «если в стоимость земли были включены затраты на восстановление природных ресурсов на этом участке после демонтажа, на удаление объекта, то эта часть стоимости земельного участка амортизируется на протяжении периода получения выгод от таких понесенных затрат». Кроме того, в МСФО 16 специально отмечается, что в отдельных случаях земельный участок и сам по себе может иметь срок полезной службы, и тогда он амортизируется по схеме, соответствующей схеме получения будущих экономических выгод [1].

Достаточно актуальным на сегодняшний момент является рассмотрение плодородных земель Республики Беларусь как амортизируемых объектов основных средств в том случае, если эти земли приносят экономическую выгоду. В обоснование данного предложения можно рассмотреть следующие условия: при функционировании сельские хозяйства многократно при использовании земельного ресурса производят ее обработку, удобрение, что в свою очередь, является затратной составляющей и требует возмещения, которым могло бы и стать включение в стоимость производимых биологических активов на данной земле суммы ее амортизации. Соответственно, стоимость земли ежегодно будет дооцениваться не только с позиции инфляционного влияния, но и с позиции понесенных затрат на ее рекультивацию.

Предложенный подход позволит сократить убыточность сельскохозяйственных организаций, будет способствовать улучшению качества плодородных земель и достоверности формирования данных бухгалтерского учета как в части остаточной стоимости основных средств организации, так и финансового результата организации.

Список используемой литературы

- 1 Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 16 Основные средства. – М.: Аскери-АССА, 2016.

2 Об установлении нормативных сроков службы основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь от 30.09.2011 № 161 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

3 Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва архитектуры и строительства Респ. Беларусь 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: 16.01.2017).

Н. С. КУЗНЕЦОВА

(г. Гомель, УО «Белорусский государственный университет транспорта»)

Научн. рук. **С. Л. Шатров,**

канд. экон. наук, доц.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Контроль как одна из основных управленческих функций, входящая в цикл управления предприятием, призван осуществлять мониторинг процессов реализации планов и выявлять возникшие отклонения. Для предприятий, которые имеют сложную организационную структуру, необходимо наличие полной информации о сохранности и эффективности использования средств. Примером такого предприятия в Республике Беларусь служит Белорусская железная дорога. Контроль в этой структуре является неотъемлемой частью ее деятельности.

Контрольно-ревизионная структура на Белорусской железной дороге включает органы внутриведомственного контроля: контрольно-ревизионную службу Управления железной дороги, контрольно-ревизионные отделы отделений железной дороги, а также работников управления структурных подразделений, которые проводят внутрихозяйственный контроль.

В структуре Белорусской железной дороги находятся шесть отделений, которые осуществляют все виды перевозок в каждом регионе республики и имеют в подчинении контрольно-ревизионный отдел. Аппарат контрольно-ревизионного отдела Гомельского отделения Белорусской железной дороги включает: начальник отдела по вопросам организации и контроля пассажирских перевозок, ведущий ревизор по контролю расходов и ревизоры по контролю расходов, ведущий ревизор по контролю доходов и ревизоры по контролю доходов, ревизор-инструктор по контролю пассажирских поездов и контролер-ревизор пассажирских поездов [1, С.104]. Контрольно-ревизионный отдел отделения дороги является самостоятельным отделом и подчиняется начальнику отделения дороги. В зависимости от специализации, ревизоры выполняют различные операции контроля над филиалами отделения.

В обязанности ревизора по контролю расходов входит своевременное выявление, пресечение и предупреждение правонарушений при совершении хозяйственных и финансовых операций. Они осуществляют внутрихозяйственный контроль на предприятии и проводят комплексные проверки. Одной из главных обязанностей ревизоров по контролю расходов является проверка общего состояния бухгалтерского учета и внутреннего контроля: правильность и обоснованность составления первичных учетных документов и внесения в них исправлений, наличие в регистрах бухгалтерского учета записей, не подтвержденных первичными учетными документами, наличие не проведенных по регистрам документов, проводок с нестандартной корреспонденцией счетов, соблюдение порядка проведения годовой инвентаризации и отражения результатов в учете, правильность отражения в бухгалтерском учете выявленных недостатков и принятые меры по их возмещению, порядок учета и списания бланков строгой отчетности,

правильность отражения в учете движения основных средств, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, материальных ценностей, нематериальных активов, начисления износа и проведения переоценки, инвентаризаций и т.д.

В осуществлении функций внутрихозяйственного контроля принимают участие специалисты отделов (секторов, центра) с учетом специфики возложенных на них задач. Проверки финансово-хозяйственной деятельности обособленных структурных подразделений отделения дороги проводятся в соответствии с полугодовым планом, утверждаемым начальником отделения дороги, тематические проверки - по поручению начальника отделения. Проверка структурного подразделения может проводиться не чаще одного раза в год. На проведение проверки издаётся указание за подписью начальника отделения дороги. В указании должна быть отражена вся необходимая информация о предстоящей проверке. Перечень вопросов, подлежащих обязательной проверке направляется проверяемой организации не позднее 5 рабочих дней до дня начала проверки [2, с. 105]. Общий срок проведения проверки определяется, исходя из объема работы, и не должен превышать 30 рабочих дней. По результатам проверки, в ходе которой выявлены нарушения актов законодательства, составляется акт проверки. Результаты проверки, в ходе которой не выявлено нарушений актов законодательства, оформляются справкой проверки. Акт (справка) проверки оформляется не менее чем в двух экземплярах и подписывается проверяющим (руководителем проверки), руководителем и главным бухгалтером проверяемой организации в срок, установленный указанием на проверку. Не допускается включение в акт проверки различного рода не подтвержденных документально фактов. Однородные нарушения могут быть отражены в ведомостях (таблицах), прилагаемых к каждому экземпляру акта проверки, в которых указываются все необходимые данные по каждому факту нарушения. Руководители проверяемой организации не позднее 5 рабочих дней после подписания акта проверки обязаны рассмотреть ее результаты и принять решение по устранению отмеченных нарушений, возмещению вреда, привлечению к ответственности виновных лиц и обеспечить контроль за выполнением этого решения. Ревизор, проводивший проверку, обобщает материалы проверки и с учётом принятых мер руководителем проверяемой организации не позднее 3 рабочих дней готовит докладную записку руководству отделения дороги для принятия решения по акту проверки. На основании акта, составленного по результатам проведения проверки, в течение 30 рабочих дней после подписания акта проверки начальником отделения (его заместителем) выносится решение по акту проверки и (или) требование об устранении нарушений, установленных в ходе проведения проверки. О выполнении каждого пункта решения об устранении нарушений проверяемая организация в сроки, установленные в этом решении, письменно сообщает в контрольно-ревизионный отдел.

Основным видом деятельности ревизоров контроля по доходам является проверка станций, вокзалов, обособленных структурных подразделений (филиалов), входящих в состав отделения железной дороги, и дочерних предприятий отделения, по вопросам своевременности и полноты начисления, взыскания и поступления доходов от грузовых и пассажирских перевозок, постоянный контроль за полнотой и своевременностью возмещения выявленных при проверках потерь доходов. Этот отдел не осуществляет комплексных проверок длительностью 30 дней, а, как правило, выполняет проверки длительностью 3-6 дней.

Ревизор-инструктор по контролю пассажирских поездов проверяет работу контролеров-ревизоров пассажирских поездов и работу разъездных билетных кассиров, начальников поездов и проводников пассажирских вагонов, разрабатывает графики ревизий поездов. Основными задачами являются: предупреждение потерь доходов от пассажирских перевозок, недопущение проезда безбилетных граждан, провоза неоплаченной ручной клади и багажа. Также в обязанности ревизора входит организация

мероприятий по выявлению нарушителей правил проезда в пригородных и пассажирских поездов. В случае отсутствия замещается контролером – ревизором пассажирских поездов, который выполняет административный контроль в пассажирских поездах: налагает и взимает штраф в установленных размерах за безбилетный проезд, курение в неустановленных местах поезда и другие нарушения законодательства Республики Беларусь, совершаемые гражданами при проезде, с целью недопущения потерь доходов от пассажирских перевозок; производит взыскание стоимости провоза излишней ручной клади в поездах, в которых не предусмотрена работа разъездных билетных кассиров [1, с. 108]; проводит проверки поездов региональных линий экономкласса, бизнес-класса, межрегиональных экономкласса, согласно утвержденному руководством отделения железной дороги графику, выявляет случаи проезда безбилетных граждан и провоза неоплаченной излишней ручной клади, неправильного учета свободных и освобождающихся мест и осуществлять контроль за соблюдением уполномоченными лицами правил обслуживания пассажиров в пути следования и на стоянках поездов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что контрольно-ревизионная структура отделения дороги является базовой основой сохранности, целевого и эффективного использования имущества организаций железнодорожного транспорта, задача, которой выявление неиспользуемых резервов повышения эффективности их деятельности.

Список используемой литературы

- 1 Рынок транспортных услуг: проблемы повышения эффективности/ под ред. В. Г. Гизатуллиной. – Вып. 4. – Гомель: БелГУТ, 2011. – С. 101–109.
- 2 Рынок транспортных услуг: проблемы повышения эффективности/ под ред. В.Г. Гизатуллиной. Вып. 5. – Ч. 1. – Гомель: БелГУТ, 2012. – С. 101–107.

О. С. МЕДВЕДИК

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»

В рыночных условиях предприятиям предоставлена большая свобода в определении форм и размеров оплаты труда сотрудников. Основная цель совершенствования оплаты труда заключается в создании у работников высоких мотивов и стимулов к труду, повышению его качества и производительности и на этой основе в повышении эффективности производства.

В соответствии с Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 21.10.2011 г. № 104 «Об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях», организация оплаты труда может быть основана на следующих разновидностях гибких систем оплаты труда: на основе тарифной сетки, разработанной в организации; на основе комиссионной системы; на основе «плавающих» окладов; на основе грейдов [1].

Рассмотрим подробнее систему оплаты труда на основе грейдов.

Сегодня государственные предприятия используют преимущественно тарифную систему оплаты труда, которая вертикально ранжирует всех работников по тарифным разрядам. Главное отличие подхода на основе грейдов: хороший специалист может получать большую зарплату, чем его непосредственный начальник. Система грейдов строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников

организации по соответствующим грейдам в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников.

Внедрение системы грейдов предполагает проведение работы в несколько этапов.

На первом этапе необходимо провести оценку должностей по следующим критериям: управление работниками, ответственность, самостоятельность в работе, опыт работы, уровень социальных знаний, уровень контактов, сложность работы, цена ошибки. Общая сумма баллов по всем критериям оценки должностей составляет 100 баллов. В пределах общей суммы баллов производится оценка в баллах критериев оценки должностей с учетом их значимости.

На втором этапе устанавливаются уровни оценивания по критериям оценки должностей. Они отражают степень причастности конкретной должности к определенным критериям оценки с учетом личного вклада каждого работника в общие результаты деятельности организации.

На третьем этапе определяют ценность каждой должности. Должности, получившие балльные оценки, надо ранжировать по возрастанию. Таким образом, мы получаем числовые значения балльных оценок. Каждому значению этого ряда соответствует определенная должность в организации. В данном ряду могут быть должности, имеющие одинаковые значения балльной оценки. Суммарная оценка показывает ценность каждой должности в организации, она представлена в таблице 1.

На четвертом этапе формируем квалификационные группы – грейды. Количество грейдов определяют путем разбиения всего множества балльных оценок на интервалы. Интервалы могут быть равными, т.е. выделены с одинаковым шагом, либо неравными – выделены с разным шагом. Например: 0 – 30 баллов – 1-й грейд; 31 – 45 баллов – 2-й грейд; 46 – 60 баллов – 3-й грейд; 61 – 80 баллов – 4-й грейд; 81 – 100 баллов – 5-й грейд.

На пятом этапе рассчитываем интервалы межквалификационных соотношений.

На шестом этапе определяют размер базовой величины и диапазоны окладов [2].

Система грейдирования удобна в первую очередь для крупных предприятий (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка должностей в баллах по критериям оценки должностей

Должность	Оценка по критериям оценки								Сумма баллов
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Директор	15	15	10	10	10	10	15	15	100
Заместитель директора	15	15	8	8	8	8	12	12	86
Главный бухгалтер	15	12	6	8	8	4	9	12	74
Начальник отдела маркетинга	12	8	6	8	8	8	11	12	73
Специалист по внешнеэкономической деятельности	0	6	4	4	6	4	6	12	42
Специалист по маркетингу	0	6	2	4	6	6	6	12	42
Ведущий программист	12	9	6	6	6	2	9	9	59
Инженер по охране труда	0	6	2	6	6	0	6	6	32
Специалист по тестированию программного обеспечения	0	6	2	8	6	0	6	6	34
Начальник службы безопасности	12	9	6	6	6	4	9	12	64
Охранник	0	6	4	4	0	0	6	6	26
Системный администратор	0	6	4	4	6	6	9	9	44
Экономист	0	6	4	4	6	4	6	9	39
Начальник отдела сбыта	12	12	6	8	8	7	11	12	76
Бухгалтер	0	6	4	4	6	2	6	9	37
Ведущий юрист-консульт	0	6	4	4	6	6	9	9	44
Секретарь приемной руководителя	0	3	4	4	3	8	6	6	34
Делопроизводитель	0	0	0	0	0	0	3	6	9

Она позволяет строить карьеру «горизонтально»: улучшать свою квалификацию и, соответственно, зарабатывать больше. Но может также возникнуть ситуация, при которой заработок работника уменьшится в результате нововведений, и работник может не согласиться работать в новых условиях. В данном случае работодатель может предложить работнику другую имеющуюся у него работу.

Грамотно выстроенная система грейдов имеет долгий срок жизни, но, как показывает практика, требует пересмотра каждые 2-3 года.

Для ОАО «Гомсельмаш» внедрение системы оплаты труда на основе грейдов позволит:

- оптимизировать фонд оплаты труда и сделать эти затраты управляемыми;
- упорядочить заработную плату и устранить разрозненность при распределении фонда;
- сделать простое определение уровня оплаты труда для новых позиций;
- повысить уровень мотивации персонала и способствовать его закреплению;
- повысить прозрачность карьерных перспектив для сотрудников, что помогает привлечь внимание потенциальных кандидатов на рынке труда;
- привязать систему премирования и распределения социальных льгот между сотрудниками;
- учесть сложность и условия труда при установлении оклада или тарифной ставки сотрудникам.

Как любой проект содержит риски, так и процесс разработки и внедрения системы грейдирования в организации несет в себе следующие риски, к которым должно быть готово руководство: требует больших расходов на разработку и внедрение; имеется опасность субъективного подхода при разработке и оценке грейдов; сложность адаптации к новой системе оплаты труда со стороны персонала

Список используемой литературы

1 Об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: постан. Мин-ва труда и соц. защиты Респуб. Беларусь от 21.10.2011г. № 104 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

2 Гараева, А. Н. Внедряем систему оплаты труда на основе грейдов / А.Н. Гараев // Главный бухгалтер. – 2014. – №22. – С. 7–13.

Е. И. МОРДВИНОВА

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук**,

канд. экон. наук, доц.

ВЫБОР МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В настоящее время в условиях экономической нестабильности, связанной с ускоренным темпом инфляции, растущей финансовой зависимостью от стран-партнёров и международных кредитных организаций многие организации Республики Беларусь не в состоянии обеспечить нормальное устойчивое функционирование. Только за январь-июнь 2016 года удельный вес убыточных организаций Республики Беларусь вырос на четверть по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года [1, с. 1]. Неустойчивое финансовое положение организаций проявляющееся, в первую очередь,

в неспособности своевременно рассчитываться по своим обязательствам, в долгосрочной перспективе приводит к банкротству. В таких условиях целесообразно проводить оценку вероятности наступления банкротства организаций.

В республике Беларусь банкротство оценивается на основании показателей платёжеспособности организации. Согласно закону Республики Беларусь от 13.07.2012 г. №415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» организация вправе подать в хозяйственный суд заявление о своей экономической несостоятельности при наличии неплатёжеспособности, имеющей или приобретающей устойчивый характер [2, с. 11]. В соответствии с Инструкцией «О порядке расчёта коэффициентов платёжеспособности и проведения анализа финансового состояния и платёжеспособности субъектов хозяйствования», утверждённой Министерством финансов и Министерством экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 г. № 140/206 критерием признания неплатёжеспособности организации является несоответствие нормативным значениям трёх коэффициентов: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами [3, с. 2-3]. Если значения первых двух коэффициентов на конец отчетного периода соответствуют нормативным или выше них, то неплатёжеспособность организации приобретает устойчивый характер. При этом если значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами выше 0,85, то неплатёжеспособность организации имеет устойчивый характер.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности организаций используются дискриминантные многофакторные модели известных западных экономистов: Э. Альтмана, Р. Лиса, Р. Таффлера, Г. Тишоу и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Факторами для этих моделей являются показатели диагностики вероятности банкротства.

Рассмотрим примеры оценки вероятности наступления банкротства ОАО «САЛЕО-Гомель» в 2016 г. по моделям Э. Альтмана, Р. Таффлера, Г. Тишоу и Р. Лиса на основе данных бухгалтерской отчётности организации за 2015 год. Отметим, что в 2015 году ОАО «САЛЕО-Гомель» имела уровень неплатёжеспособности, приобретающей устойчивый характер.

Таблица – Расчёт вероятности наступления банкротства ОАО «САЛЕО-Гомель» в 2015 г. по моделям Э. Альтмана, Р. Таффлера, Г. Тишоу и Р. Лиса

	Автор модели		
	Э. Альтман	Р. Таффлер и Г. Тишоу	Р. Лис
Модель	$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 1,0x_5$ где Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства; x_1 – соотношение собственного и оборотного капитала; x_2 – соотношение чистой прибыли и валюты баланса; x_3 – соотношение прибыли до налогообложения и валюты баланса; x_4 – коэффициент финансирования; x_5 – прибыльность на базе чистой выручки от реализации	$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$ где Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства; x_1 – отношение прибыли до налогообложения к сумме обязательств; x_2 – коэффициент текущей ликвидности; x_3 – коэффициент обеспеченности обязательств активами; x_4 – соотношение выручки к общей сумме активов	$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,0014x_4$ где Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства; x_1 – соотношение оборотного капитала и суммы активов; x_2 – соотношение прибыли от реализации продукции и суммы активов; x_3 – соотношение нераспределенной прибыли и суммы активов; x_4 – коэффициент финансирования
Расчёт	$Z = 1,2 \times 3,4010 + 1,4 \times (-0,0312) + 3,3 \times (-0,0312) + 0,6 \times 0,4290 + 1 \times (-0,1217)$	$Z = 0,53 \times (-0,2419) + 0,13 \times 0,6836 + 0,18 \times 0,6998 + 0,16 \times 0,1424$	$Z = 0,063 \times 0,0883 + 0,092 \times (-0,0173) + 0,057 \times (-0,0312) + 0,0014 \times 0,429$
Значение	4,0704	0,1094	0,0028
Оценочная шкала	$\leq 1,8$ – Очень высокая; 1,81-2,70 – Высокая; 2,71-2,99 – Возможная; $\geq 3,0$ – Очень низкая	$\leq 0,2$ – Высокая; 0,2-0,3 – Возможная; $\geq 0,3$ – Низкая	$< 0,037$ – Высокая; $> 0,037$ – Низкая
Трактовка	Вероятность наступления банкротства очень низкая	Вероятность наступления банкротства очень высокая	Вероятность наступления банкротства высокая

По данным нижеследующей таблицы можно увидеть, что по двум из трёх моделей вероятность наступления банкротства ОАО «САЛЕО-Гомель» – высокая. Модель Э. Альтмана даёт отличную от других моделей вероятность наступления банкротства, что связано с неполной адаптированностью данной модели к особенностям белорусской экономики. Учитывая уровень неплатёжеспособности организации в 2015 году, а также неудовлетворительное значение большинства финансовых показателей можно сделать вывод о правдивости представленного прогноза по моделям Р. Таффлера, Г. Тишоу и Р. Лиса. В связи с этим оценку вероятности наступления банкротств в организациях необходимо осуществлять, применяя одну из трех зарубежных моделей.

В то же время в ходе применения зарубежных моделей для диагностики банкротства белорусских организаций выявлен ряд недостатков: прогностическая способность моделей Р. Таффлера и Г. Тишоу и Э. Альтмана невысока, так как при нестабильной экономической ситуации возможны неточности в формировании исходных данных. В то же время используемая в анализе модель Р. Лиса дает несколько завышенную оценку, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, что не предусматривает учет результатов финансовой, инвестиционной деятельности и налоговой нагрузки организации. Так как по результатам проведенного анализа в ОАО «САЛЕО-Гомель» за 2016 г. неплатежеспособность имеет устойчивый характер (значения трех основных коэффициентов ниже нормативных), то наиболее реальную оценку вероятности банкротства дают две из трех вышеприведенных моделей.

Таким образом, при выборе организацией методики оценки вероятности наступления банкротства, в первую очередь, необходимо использовать модели Р. Таффлера и Г. Тишоу. Это поможет нивелировать риски наступления банкротства в организации и своевременно принять меры по их устранению.

Список используемой литературы

- 1 Количество убыточных организаций [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://news.tut.by> (дата обращения: 04.02.2017).
- 2 Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Респ. Беларусь от 13 июля 2012г. №415-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).
- 3 Об утверждении Инструкции о порядке расчёта коэффициентов платёжеспособности и проведения анализа финансового состояния и платёжеспособности субъектов хозяйствования : пост. Мин. фин. Респ. Беларусь, Мин-ва экон-ки Респ. Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/206 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

Е. С. НИКИТИНА

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

Науч. рук. **Е. Я. Рыбакова**

РЕЗЕРВЫ РОСТА ОБЪЁМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СП ОАО «СПАРТАК»)

Главными задачами развития промышленных предприятий Республики Беларусь являются: повышение производительности труда на основе быстрого обновления активной части основных средств; наращивание выпуска соответствующей мировым стандартам высококачественной и востребованной на рынке продукции; рост экспорта, являющегося важным фактором снижения совокупных издержек на производство

конечного продукта и создания благоприятных условий для экономического роста страны в долгосрочной перспективе.

Решение названных задач невозможно без создания эффективной системы управления предприятием, важнейшей частью которой является экономический анализ. Целью проведения экономического анализа деятельности предприятия является выявление резервов роста производства и реализации продукции, роста прибыли и рентабельности, улучшения финансового состояния предприятия.

Нами был проведен комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности СП ОАО «Спартак». По результатам анализа были сделаны следующие выводы. СП ОАО «Спартак» является крупнейшим предприятием пищевой отрасли промышленности Республики Беларусь. На предприятии производится более 360 наименований кондитерских изделий, в том числе оздоровительно-профилактического направления. Торговая марка «Спартак» является основной торговой маркой, под которой выпускаются кондитерские изделия фабрики. В 2013 году созданы суб-бренды – Impresso и Escaminio. Торговая марка Escaminio ориентирована на средний сегмент рынка, а марка Impresso – на премиум-сегмент. Географическими рынками сбыта являются Республика Беларусь, Российская Федерация, иные государства СНГ, далее зарубежье. Основными конкурентами являются белорусские производители («Коммунарка», г. Минск, «Красный мозырянин», г. Наровля, «Слодыч», г. Минск и др.); украинские и российские производители.

На предприятии достаточно эффективно организована договорная работа, однако в последние годы СП ОАО «Спартак» столкнулось с проблемой реализации своей продукцией. Это связано как с растущим уровнем конкуренции на рынке кондитерских изделий, так и со снижением платежеспособного спроса населения.

Основными источниками резервов увеличения производства и реализации продукции на промышленном предприятии являются:

а) резервы роста производства продукции:

1) за счет улучшения использования трудовых ресурсов: создание дополнительных рабочих мест, сокращение потерь рабочего времени, повышение уровня производительности труда;

2) за счет улучшения использования основных средств: приобретение дополнительных машин и оборудования, более полное использование их фонда рабочего времени, повышение производительности работы оборудования;

3) за счет улучшения использования сырья и материалов: дополнительное приобретение сырья и материалов, сокращение сверхплановых отходов сырья и материалов, сокращение норм расхода сырья и материалов на единицу продукции;

б) резервы роста реализации продукции:

1) стимулирование сбыта;

2) повышение конкурентоспособности продукции и расширение рынков сбыта.

Сделаны следующие предложения по росту объема реализации продукции СП ОАО «Спартак».

1 В настоящее время предприятие сотрудничает более чем с 20 зарубежными партнерами в Российской Федерации, США, странах Европы и Азии. В настоящее время в связи с созданием Евразийского экономического союза Республика Беларусь получила свободный выход товаров и услуг на рынки стран-участниц ЕАЭС. Предприятию целесообразно расширять систему товародвижения. Было предложено создание дилерской сети в Республике Казахстан. Поиск дилеров и организация переговорного процесса с ними можно организовать с помощью ресурсов Интернет. Работа с потенциальным дилером организуется путем заключения дилерского договора. Дилер самостоятельно определяет объем и ассортимент продукции исходя из спроса и уровня конкуренции на товары. В работе были разработаны основные положения договора о поставках продукции фабрики, рассмотрены выгоды для дилера и для СП ОАО «Спартак».

2 Одним из эффективных инструментов увеличения уровня реализации является стимулирование сбыта. Под стимулированием понимают различные акции и мероприятия, направленные как на увеличение, так и поддержание продаж. Для СП ОАО «Спартак» актуальны следующие направления:

- продвижение новых видов продукции на рынок;
- побуждение покупателя к совершению многократных покупок;
- привлечение новых покупателей;
- распродажа товара с истекающим сроком реализации;
- стимулирование покупателей к совершению регулярных покупок;
- привлечение внимания к магазину;
- увеличение средней суммы в чеке и др.

Предложенные меры будут способствовать росту производства и реализации продукции СП ОАО «Спартак», росту прибыли и рентабельности предприятия.

П. И. ПАНЬКОВ

(г. Новополоцк, Полоцкий государственный университет)

Науч. рук. **Л. В. Масько,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ОПЫТА МСФО ПО УЧЁТУ ОПЕРАЦИЙ С ДЕРИВАТИВАМИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ХЕДЖИРОВАНИЯ

Текущее состояние бухгалтерского учета деривативов в Республике Беларусь можно описать следующим образом: в банковской системе Беларуси действует ряд нормативных актов, основанных на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), а бухгалтеру промышленного или торгового предприятий довольно затруднительно составить корреспонденции счетов по учету форвардов или иных деривативов из норм Инструкций по учету ценных бумаг от 22.12.2006 № 164 [1]. Для широкого распространения использования деривативов нефинансовыми организациями Республики Беларусь необходима разработка четких положений по бухгалтерскому учету операций с деривативами. И считаем целесообразным в этой связи использовать опыт МСФО. При том, что стандарты МСФО вступают в действие на территории Республики Беларусь с 1 января 2017 года в качестве технических нормативно-правовых актов.

В соответствии с МСФО производный инструмент (он же производный финансовый инструмент, он же дериватив) – финансовый инструмент или какой-либо иной договор, обладающий тремя следующими характеристиками:

- его стоимость меняется в результате изменения стоимости базового актива;
- для него не требуется первоначальной чистой инвестиции или требуется первоначальная чистая инвестиция, меньшая, чем та, которая была бы необходима для других видов договоров, которые, согласно ожиданиям, реагировали бы аналогичным образом на изменения рыночных факторов;
- расчеты по нему осуществляются в будущем [2].

По квалификации в бухгалтерском учете на основе положений МСФО можно выделить непосредственно деривативы, которые оцениваются по справедливой стоимости, а если к ним еще применяется «учет хеджирования», то изменения справедливой стоимости деривативов откладываются до момента поступления компенсирующих денежных потоков. При этом есть два типа деривативов: неопределенные для «учета хеджирования» или спекулятивные, по которым необходима переоценка справедливой стоимости на отчетные даты до момента исполнения дериватива, и те, для которых

применяется «учет хеджирования», что подразумевает наличие формально определенных организацией отношений хеджирования по конкретному деривативу и соответствие критериям эффективности хеджирования.

Кроме этого, в МСФО и US GAAP для отграничения товарных деривативов, приобретаемых (заключаемых) для целей хеджирования или спекуляций, от простых контрактов с будущей поставкой вводятся специальные термины «own-use contracts» – контракты для собственных нужд в МСФО, или «normal sale» и «normal purchase» – обычная покупка/продажа в US GAAP. Данные контракты не требуют оценки по справедливой стоимости как деривативы, а учитываются по методу начисления (то есть результаты операций и прочих событий признаются, когда они возникают (а не при получении или выплате денежных средств или их эквивалентов), и отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность тех периодов, к которым относятся). Критерием определения, относится ли дериватив к контракту для собственных нужд или нет, являются условия расчета: должна быть предусмотрена физическая поставка, но при этом организация должна фактически использовать полученный товар для своей текущей деятельности.

Выше было отмечено такое понятие как «учет хеджирования», которое является одним из ключевых положений стандарта МСФО 9. Учет хеджирования – способ учета, который изменяет обычные основания признания доходов и расходов по инструменту хеджирования и хеджируемой статье, для того, чтобы такие доходы и расходы, как по инструменту хеджирования, так и по объекту хеджирования были признаны в одном периоде и компенсировали друг друга. Здесь необходимо отметить, что в отношениях хеджирования есть два элемента:

- объект хеджирования (или хеджируемая статья) – это объект, который подвергает организацию рыночному риску; этот элемент определяется как «хеджируемый»;
- инструмент хеджирования – это элемент, который хеджирует риск (-и), которым объект хеджирования подвержен. Чаще всего инструмент хеджирования представляет собой дериватив [3].

Различают три типа отношений хеджирования: хеджирование справедливой стоимости, хеджирование денежных потоков, хеджирование чистой инвестиции [2]:

Например, предположим, что организация заключила сделку с деривативом в 20X0 году, чтобы захеджировать подверженность риску объекта хеджирования, который уже признан в балансе. Исполнение дериватива произойдет в 20X1 году, а расчеты по объекту хеджирования в 20X2 году. Сравнение сроков воздействия на прибыль или убыток при применении учета хеджирования или без такого применения представлено в таблице 1 [3, с. 25].

Таблица 1 – Сравнение неприменения и применения учета хеджирования

Элементы хеджирования	20X1	20X2	Итог
Без учета хеджирования			
Инструмент хеджирования	1,000		1,000
Объект хеджирования (реализованный доход)		<1,000>	<1,000>
Чистая прибыль (убыток)	1,000	<1,000>	-0-
При хеджировании справедливой стоимости			
Инструмент хеджирования	1,000		1,000
Объект хеджирования (нереализованный доход)	<1,000>		<1,000>
Чистая прибыль (убыток)	-0-	-0-	-0-
При хеджировании денежных потоков			
Инструмент хеджирования		1,000	1,000
Объект хеджирования (после отсрочки в капитале)		<1,000>	<1,000>
Чистая прибыль (убыток)	-0-	-0-	-0-

Необходимо отметить, что, для применения учета хеджирования, в начале и на протяжении всего периода отношений хеджирования должны выполняться очень строгие требования к таким отношениям.

Список используемой литературы

- 1 Хеджирование по-белорусски: борьба вслепую // Экономическая газета [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://neg.by> (дата обращения: 04.02.2017).
- 2 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» // eIFRS [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://eifrs.ifrs.org> (дата обращения: 04.02.2017).
- 3 Ramirez, J. Accounting for derivatives: advanced hedging under IFRS 9 / J. Ramirez. – Second edition. – United kingdom, John Wiley & Sons Ltd, 2015. – 784 p.

К. Г. ПОЖАРИЦКАЯ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **С. Л. Шатров**

канд. экон. наук, доц.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В условиях экономического роста основными требованиями для эффективной работы железнодорожного транспорта становятся снижение эксплуатационных расходов, повышение производительности труда работников отрасли, удовлетворение возрастающих требований пользователей к качеству услуг предоставляемых транспортом и гибкое реагирование на изменения спроса на транспортные услуги. Решение этих вопросов связано, в первую очередь, с кардинальным обновлением основных фондов железнодорожного транспорта и повышением эффективности использования имеющегося производственного потенциала. Поэтому необходимо оценить капитал, вложенный в основные средства, а также исследовать эффективность его использования в хозяйственной деятельности организаций железной дороги.

Анализ основных средств представляет собой трудоемкий процесс. Разнообразие подходов и точек зрения к определению эффективности использования основных фондов показывают, что до сих пор не сложилось единого понятия эффективности и методики ее определения. Перечень задач и направлений анализа основных фондов широко варьируется от автора к автору. Каждый специалист выбирает наиболее подходящие на его взгляд для исследования направления анализа.

На железнодорожном транспорте для обоснованной оценки эффективного использования подвижного состава, необходимо кроме обобщающих показателей, которые представлены во всех методиках оценки эффективного использования основных средств, также рассчитывать частые показатели. Так основной единицей железнодорожного подвижного состава является грузовые вагоны эффективность использования, которых формирует доходы и расходы, прибыль и рентабельность, непосредственно влияет на эффективность деятельности всех участников рынка железнодорожных транспортных услуг. Для того чтобы достоверно дать оценку экономической эффективности использования грузовых вагонов необходимо рассчитать такие частные показатели как:

- среднесуточная отдача вагона;
- доходность вагона – часа;
- доходность вагона – часа работы грузовых вагонов;
- доходность оборота вагонов.

Среднесуточная отдача вагона ($d_{\Sigma n_{rb}}$) определяется отношением величины доходов от использования грузовых вагонов к величине рабочего парка вагонов (Σn_{rb}):

$$d_{\Sigma n_{rb}} = \frac{\Sigma D_{gr}}{\Sigma n_{rb}}. \quad (1)$$

Среднесуточная величина рабочего парка грузовых вагонов принимается на основании отчёта ЦО-1 «Отчёт о наличии, распределении, работе и использовании подвижного состава».

Значение данного показателя характеризует величину доходов от использования грузовых вагонов. Положительной считается динамика роста.

Доходность вагона – часа ($d_{\Sigma nt_{rd}}$) определяется как соотношение доходов от использования грузовых вагонов к вагоно – часам рабочего парка (Σnt_{rb}):

$$d_{\Sigma nt_{rd}} = \frac{\Sigma D_{gr}}{\Sigma nt_{rb}}. \quad (2)$$

Показатель характеризует величину доходов от использования грузовых вагонов в эксплуатации, приходящуюся на затрату времени рабочего парка вагонов (вагоно-час).

Доходность вагона-часа работы грузовых вагонов ($d_{\Sigma nt_u}$) определяется как отношение доходов от использования грузовых вагонов к вагоно-часам работы грузовых вагонов (Σnt_u):

$$d_{\Sigma nt_u} = \frac{\Sigma D_{gr}}{\Sigma nt_u}. \quad (3)$$

Показатель характеризует величину доходов от использования грузовых вагонов в эксплуатации, приходящуюся на затраты времени работы грузовых вагонов (вагоно-час).

Доходность оборота вагонов ($d_{об.ваг.}$) определяется как отношение доходов от использования грузовых вагонов к числу оборотов вагона рабочего парка вагонов (числу загрузок вагона) ($n_{об}$):

$$d_{об.ваг.} = \frac{\Sigma D_{gr}}{n_{об}}, \quad (4)$$

Значение показателя «Доходность оборота вагонов» характеризует величину дохода от использования грузовых вагонов в эксплуатации приходящуюся на один оборот рабочего времени. В общем, данные показатели позволяют дать оценку относительной доходности и экономической эффективности использования вагона.

В заключение необходимо отметить, что при расчёте данных показателей, допускается, использовать некоторые условные допущения, а именно:

- величину доходов от грузовых перевозок, в случае отсутствия возможности выделения вагонной составляющей в доходах от грузовых перевозок;
- величину грузооборота рабочего парка вагонов, в случае отсутствия возможности выделения в нём грузооборота инвентарного парка.

Смысл показателей несколько изменится, но по динамике полученных значений можно будет судить о росте или снижении эффективности использования грузовых вагонов.

Е. М. ПОТАПЧЕНКО

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРИНЦИП НУЛЕВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ БАНКОВСКИХ РЕЗЕРВОВ

Банковские резервы – средства коммерческих банков и других кредитных институтов, которые они обязаны хранить в центральном банке в качестве обеспечения некоторых своих операций в соответствии с нормами обязательных резервов. Резервы банков обеспечивают наличие денежных средств для бесперебойного исполнения платежных обязательств, касающихся возврата вкладчикам депозитов и проведения расчетов с иными финансовыми структурами. Другими словами, они выступают в качестве гарантии.

В банках создаются такие резервы как: резервы на покрытие убытков по ценным бумагам; резервы по неполученным процентным доходам по ценным бумагам; резервы на покрытие возможных убытков по кредитам и другим активным операциям с клиентами; резервы на риски и платежи и др. Также в банке целесообразно создать специальный резерв на покрытие убытков, связанных с несанкционированным снятием денежных средств со счетов клиентов. Так как из года в год увеличивается количество краж со счетов клиентов банка [1].

Целью формирования указанного резерва является возмещение денежных средств клиентам банка, со счетов которых произошло несанкционированное снятие денежных средств. Порядок создания резерва должен регулироваться нормативными правовыми актами Национального банка Республики Беларусь, а также локальными нормативными актами банка.

Создание резерва на покрытие убытков, связанных с несанкционированным снятием денежных средств со счетов клиентов, будет осуществляться по одной из групп резервов создаваемых в банках, а именно резервы-обязательства, поскольку он соответствует определению и всем критериям его признания:

– резерв имеет неопределенный срок исполнения (запланировать и заранее определить факт несанкционированного снятия средств со счетов клиентов не представляется возможным);

– резерв является обязательством неопределенной величины (сумму несанкционированного снятия денежных средств со счета клиента можно определить только на момент поступления заявления от клиента, свидетельствующего о факте несанкционированного доступа к счету и размере несанкционированного снятия средств);

– банк имеет обязательство перед клиентом согласно принципу нулевой ответственности, декларируемому инструкцией о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками от 18 января 2013 г. № 34.

– существует вероятность исполнения данного обязательства банком согласно принципу нулевой ответственности [2].

При создании данного резерва, банки будут руководствоваться принципом нулевой ответственности.

Суть принципа нулевой ответственности состоит в том, что банк-эмитент платежной карточки обязан вернуть все денежные средства ее владельцу в случае, если установлено, что денежные средства списаны со счета в результате действий мошенников, а держатель карточки не нарушал правила ее использования. При этом банк возмещает клиенту списанные средства в течение 45 дней со дня получения заявления по операциям на территории Беларуси и в течение 90 дней – по операциям за границей.

Однако при этом банку-эмитенту рекомендуется возместить денежные средства своему клиенту при соблюдении трех условий:

- если он получил заявление клиента на возмещение денежных средств при несанкционированном снятии средств;
- если у банка нет информации о том, что клиент нарушал правила использования карточки (например, не сообщал её ПИН-код третьим лицам или не передавал ее третьим лицам);
- если у банка нет информации, что клиент совершил мошеннические действия с карточкой [3].

Принцип нулевой ответственности владельцев банковских платежных карточек, установлен Постановлением Национального банка «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками» № 843 от 31 декабря 2014 года, которое вступило в силу с 4 февраля 2015 г.

Таким образом, можно сказать, что принцип нулевой ответственности играет важную роль для держателей банковских платёжных карточек. Так как от списания денежных средств со счетов клиентов в результате действий мошенников никто не застрахован. А для банка возврат этих денежных средств является не предвиденными расходами и поэтому банку целесообразно создать резерв на покрытие убытков, связанных с несанкционированным снятием денежных средств со счетов клиентов.

Список используемой литературы

1 Национальный стандарт финансовой отчетности 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» (НСФО 37) для банковской системы: утв. постанов. С-та директоров Нац. банка Респ. Беларусь от 30 июня 2004 г. № 209 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2 Будникова, О.Н. Резерв на покрытие убытков, связанных с несанкционированным снятием денежных средств со счетов клиентов: идентификация, оценка и бухгалтерский учёт / О.Н. Будникова // Бухг. учет и анализ. – 2015. – № 12. – С. 12–15.

3 Инструкция о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками: утв. постанов. Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 18 января 2013 г. № 34 (в ред. от 31 декабря 2014 г. № 843) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

А. А. СТЕПАНЕНКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **С. Л. Шатров**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Современные условия развития Республики Беларусь можно охарактеризовать высокой степенью независимости экономических субъектов, как в принятии экономических решений, так и в контроле их исполнения. Необходимостью существования различных форм контроля является специфический набор целей, групп потребителей информации и, как следствие, наличие собственных методик, приемов и способов достижения поставленных задач, что требует научного обоснования. Контроль является важнейшим элементом системы управления крупных организаций корпоративного типа, что в совокупности с особыми способами и приемами, связанными с особенностями деятельности железнодорожного транспорта обусловило актуальность темы [1, с. 211].

Цель работы – исследовать действующие методики контроля и научно обосновать направления их развития. Объектом исследования выступают организации железнодорожного транспорта, осуществляющие взимание доходных поступлений и несущие расходы в процессе хозяйственной деятельности. Предметом исследования является финансово-экономический механизм хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта и система контроля за полнотой взимания доходов и учета расходов.

Железная дорога представляет собой многоотраслевой комплекс со сложной организационной структурой. Организация хозяйственной деятельности отраслевых структурных подразделений железнодорожного транспорта отражается на всех технико-экономических показателях их работы, на результатах работы отделений дорог и дороги в целом. Поэтому существует объективная необходимость в организации эффективной системы контроля. При этом выделяют два направления проверки: контроль расходов и контроль доходов от грузовых и пассажирских перевозок. Помимо внутренних проверок структурные предприятия железнодорожного транспорта подлежат и внешним проверкам. К ним можно отнести проверки Комитета государственного контроля, налоговых органов, органов социальной защиты и др. Данное обстоятельство требует предварительного подтверждения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и данных бухгалтерского учета с целью снижения риска наложения финансовых и административных санкций как на организацию, так и на ее руководителей [2, с. 105].

При изучении нормативной базы по контролю доходов и расходов на железнодорожном транспорте было выявлено, что для контроля доходов на Белорусской железной дороге используется Приказ Начальника Белорусской железной дороги от 30 января 2008 года № 55Н «Об утверждении инструкции о порядке учета и контроля доходов от перевозок на Белорусской железной дороге» [3]. Согласно данной инструкции доходы от перевозок представляют собой сумму денежных средств, принадлежащих дороге за выполненные работы и услуги по перевозке грузов, пассажиров, почты, багажа, грузобагажа, сервисных услуг, дополнительных сборов, связанных с перевозками. Данным нормативным документом предусмотрен лишь контроль полноты сбора доходов. Однако в нем не отражены вопросы проверки правильности отражения доходов на счетах бухгалтерского учета. Что, соответственно, может повлечь за собой неверное отражение информации о доходах на счетах. Как результат, неверное отражение доходов приводит к искажению финансового результата, что в свою очередь приводит к нарушению Налогового кодекса Республики Беларусь, а именно неверному расчету налога на прибыль [4, с. 102]

Также выявлено, что отсутствует инструкции по контролю расходов на Белорусской железной дороге. Необходимость в данной инструкции связана со структурой железной дороги. В состав каждого отделения входит значительное число (30 и более) обособленных структурных подразделений, каждое из которых выполняет свою роль в едином процессе перевозки. При этом ни одно структурное подразделение и даже порой отделения дороги не реализуют законченную транспортную услугу. В связи с этим на железной дороге каждому структурному подразделению присущи свои расходы, которые требуют особого внимания и подхода при проведении проверки [5, с. 258]

Таким образом, с целью совершенствования экономического контроля на железнодорожном транспорте необходимо:

- доработать инструкцию по учету и контролю доходов в части проверки правильности отражения доходов на счетах бухгалтерского учета;
- разработать методику контроля расходов, которая бы включала особенности проверки каждого структурного подразделения.

Также целесообразно в структуре контрольно-ревизионной службы (отделов) предусмотреть отдел внутреннего контроля, который бы непосредственно планировал и осуществлял возложенные на него функции. При этом основным направлением деятельности созданной структуры является осуществление превентивных мер,

закрывающихся в проведении ревизии до официальной проверки внешними контролирующими органами [6, с. 132].

В целях повышения эффективности функционирования железнодорожного транспорта, также необходимо переносить акцент с констатации нарушений на:

- разработку предупредительно-профилактических мероприятий, направленных на недопущение злоупотреблений и нарушений в будущем;

- выявление внутрипроизводственных резервов и разработку мероприятий по их ликвидации.

Таким образом, научные исследования, проведенные по данной теме имеют глубокий практический эффект, который заключается в усилении контроля доходов и расходов на железной дороге, упрощении и стандартизации методик проведения проверки, а также позволят перейти к превентивным мерам предотвращающим, а не констатирующим факт нарушения.

Список используемой литературы

1 Шатров, С. Л. Развитие системы внутреннего контроля на железнодорожном транспорте / С. Л. Шатров, Е. В. Пойкер // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: матер. IV междуна. науч.-практич. конф., УО «Белорус. гос. экон. ун-т», Минск, 19-20 мая 2011 г. / редкол.: В.Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2011. – Т. 2. – С. 211–212.

2 Шатров, С.Л. Методические основы организации контроля на железнодорожном транспорте/ С. Л. Шатров // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): сб. научн. тр. – Гомель: БелГут, 2011. – Вып. 4. – С. 101–110.

3 Об утверждении инструкции о порядке учета и контроля доходов от перевозок на Белорусской железной дороге: приказ Начальника Белорусской железной дороги от 30 января 2008 года № 55.

4 Шатров, С.Л. Контроль доходных поступлений на железнодорожном транспорте/ С.Л. Шатров, В.В. Брель // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): сб. научн. тр. – Гомель: БелГут, 2012. – Вып. 5. – С. 101–108.

5 Шатров, С. Л. Проблемы оценки эффективности внутрихозяйственного контроля на железнодорожном транспорте / С. Л. Шатров, Т. В. Шорец // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: матер. VI междуна. науч.-практич. конф., УО «Белорус. гос. экон. ун-т», Минск, 15-16 мая 2013 г. / редкол.: В.Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2013. – Т. 2. – С. 257-258.

6 Шатров, С.Л. Методика контроля доходов от грузовых перевозок в системе управления железнодорожного транспорта / С.Л. Шатров // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): сб. научн. тр. – Гомель: БелГут, 2013. – Вып. 6. – С. 131-138.

А. А. ТИТКОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. Г. Быченко,**

канд. эк. наук, доц.

РОЛЬ ПОСТТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время все больше актуальным становится вопрос взаимодействия предпринимательской среды с таможенными органами, так как в условиях глобализации мировой экономики государства стремятся создать благоприятную среду для осуществления внешнеэкономической деятельности, главными субъектами которой являются предприятия. Важной ступенью в достижении такой цели является налаженное и эффективное взаимодействие с таможенными органами.

Всемирная таможенная организация (далее – ВТамО) основным из вопросов взаимодействия отмеченных субъектов ставит таможенный контроль после выпуска

товаров или «посттаможенный контроль». На уровне Евразийского экономического союза право таможенных органов на его осуществление предусмотрено Таможенным кодексом Таможенного союза. Решением «Об основах таможенных законодательств государств-участников СНГ», Протоколом «О взаимодействии таможенных органов государств-участников СНГ при осуществлении посттаможенного контроля» [1].

Тот факт, что ВТамО в своих разработках, рекомендациях уделяет большое внимание посттаможенному контролю, продиктован необходимостью ускорения товародвижения через таможенную границу, то есть сокращения временных затрат на выпуск товаров, что может быть обеспечено именно перенесением таможенного контроля со стадии «до» на стадию «после» выпуска.

Посттаможенный контроль проводится в различных формах: как с выездом на предприятие, так и по месту нахождения таможенного органа в документарной форме. В настоящее время расширяется практика преимущественного применения форм документарного таможенного контроля после выпуска, что приводит к меньшим финансовым затратам для обоих субъектов, при условии, что такой формы достаточно для обеспечения эффективности проводимого мероприятия. При этом количество выездных таможенных проверок постепенно сокращается. Результативность посттаможенного контроля имеет устойчивую тенденцию к увеличению при заметном снижении общего количества мероприятий. Проведение такого контроля осуществляется исключительно на основе системы управления рисками.

Таможенные органы проверяют в ходе проверок различные аспекты осуществления внешнеэкономической деятельности: использование ввезенных товаров в соответствии с условиями предоставленных льгот, наличие товаров в зонах свободной торговли, правомерность выдачи товаров с таможенных складов, правильность определения таможенной стоимости, кода товаров по товарной номенклатуре, а также в определенных случаях и своевременность уплаты таможенных платежей при рассрочках, условном частичном освобождении, но и многие другие аспекты. В случаях, когда по результатам проверки выявлены нарушения, влекущие доначисление сумм таможенных платежей, то субъект привлекается к административной ответственности (необходимость уплаты штрафа), последствием которой может быть также конфискация предмета правонарушения; на неуплаченные суммы начисляются пени, которые могут представлять собой большие суммы, ведь может уже пройти максимальный срок для возможности проведения проверки – 3 года (либо до 5 лет). То есть с этой стороны, хоть субъект был лишен определенной тяжести таможенного контроля на границе, он может нести бремя обязательства уплаты отмеченных платежей. Здесь возникает вопрос: что лучше для экономической безопасности предприятия – ускорение движения товара или экономия денежных средств. Понятно, что даже если бы неправильной код товара бы выявлен до выпуска, то субъект все равно бы был обязан уплатить причитающиеся суммы таможенных платежей, но тогда бы не было административной ответственности со всеми вытекающими последствиями, в том числе и пеней.

По мнению автора, для решения этих проблем, в настоящее время необходимо разработать возможность в случаях, когда субъект хозяйствования самостоятельно выявил нарушения таможенного законодательства, устранил вредные последствия такого нарушения и проинформировал об этом таможенные органы, не привлекать его к административной ответственности и не начислять пени.

Если же таможенным органом выявлены нарушения, влекущие доначисление сумм таможенных платежей, и субъект хозяйствования погасил эту задолженность в сроки, установленные для добровольного погашения, предлагается не применять административную ответственность, а пени начислять по ставкам, уменьшенным по сравнению со ставками, установленными налоговым законодательством. Данные инициативы позволят как оздоровить внешнеэкономическую деятельность, внедрить экономически

мотивированный самоконтроль субъектами хозяйствования (внутренний аудит), который также продиктовывается Всемирной таможенной организацией, но и также эффективно выполнять свои функции по посттаможенному контролю.

Таким образом, таможенный контроль после выпуска товаров имеет как положительные, так и негативные стороны по отношению к деятельности организаций: принятие мер по взысканию задолженности по уплате таможенных платежей, пеней и административных штрафов, образовавшейся по результатам посттаможенного контроля может приводить к некоторым трудностям в осуществлении субъектами хозяйствования своей деятельности, так как среди мер может быть наложение ареста на имущество, приостановление операций по счетам в банках, а также сам факт дополнительного налогового обязательства (пени, штрафы) наносит определенный вред их финансовой деятельности. В том числе при выездных таможенных проверках присутствие на предприятии должностных лиц, необходимость предоставления документации, помещений и товаров для контроля также приносит некоторые трудности в деятельность предприятий. Все эти факты стирают положительные стороны в виде ускорения движения товаров через таможенную границу. Поэтому очень важно уделять большое внимание исследованиям по данному направлению, изучать международный опыт, рекомендации Всемирной таможенной организации для того, чтобы создать эффективный механизм взаимодействия таможенных органов и субъектов хозяйствования, учитывающий экономические интересы, как бизнеса, так и государства.

Список используемой литературы

1 Посттаможенный контроль // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

О. И. ТОВКАЧ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **А. В. Кравченко**

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ, МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Расширение участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции, рост транснациональных корпораций и условия конкуренции выдвигают новые задачи перед национальным бухгалтерским учетом, решение которых позволит обеспечить высокий уровень сопоставимости, надежности и достоверности финансовой информации в различных секторах экономики.

В настоящее время одной из актуальных проблем и наиболее сложным аспектом в бухгалтерском учете является усовершенствование модели финансовой отчетности. Потребность в этом вызвана тем, что действующая система финансовой отчетности часто критикуется с точки зрения полезности раскрываемой информации для прогнозирования будущих денежных потоков организации. Достаточно актуальным является вопрос о реальной, справедливой стоимости активов предприятия.

Актуальность применения оценки по справедливой стоимости обусловливается необходимостью обеспечения внешних пользователей полной и достоверной бухгалтерской информацией с учетом всех особенностей рынка в реальных условиях. Согласно МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» п. 24, справедливая стоимость – цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть цена выхода), независимо от того, является

ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки. При этом в п. 2 стандарта 13 говорится, что «справедливая стоимость – оценка, основанная на рыночных данных, а не оценка, специфичная для организации. В отношении некоторых активов и обязательств могут быть доступны наблюдаемые рыночные сделки или рыночная информация. В отношении других активов и обязательств могут не быть доступными наблюдаемые рыночные сделки или рыночная информация. Однако цель оценки справедливой стоимости в обоих случаях одна – определить цену, по которой была бы осуществлена обычная сделка между участниками рынка с целью продажи актива или передачи обязательства на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть цену выхода на дату оценки с позиции участника рынка, который удерживает указанный актив или является должником по указанному обязательству)» [1].

В тех случаях, когда цена на идентичный актив или обязательство не является наблюдаемой на рынке, организация оценивает справедливую стоимость, используя другой метод оценки, который обеспечивает максимальное использование релевантных наблюдаемых исходных данных и минимальное использование ненаблюдаемых исходных данных.

Приоритет справедливой стоимости объясняется непрерывностью деятельности организации, т. е. это значит, что организация действует и будет действовать в обозримом будущем.

Учитывая принцип преобладания экономического содержания, который означает, что хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности исходя не столько из их правового, сколько из их экономического содержания, следует отметить, что в отчетности организаций Республики Беларусь следует применять справедливую стоимость активов [2].

Изучение отчетности предприятий железнодорожного транспорта показало, что в составе активов значительную часть составляют запасы, которые отражаются в отчетности по фактической себестоимости [3], которая в свою очередь формируется в момент приобретения, заготовления запасов и в случае их длительного хранения не отражают реальную их стоимость на рынке на момент составления отчетности, т.е. их рыночную стоимость.

По сути, в случае снижения оборачиваемости и длительного хранения запасы теряют свою стоимость и в последствие отпуска их в производства не обеспечивают их восполнение, как правило результатом становится привлечение заемного капитала.

Законодательно в Республике Беларусь предусмотрено создание резерва под снижение стоимости материальных ресурсов, при этом предусмотрено, что создаваться он будет в случае если запасы устарели, повреждены или цена реализации запасов снизилась, согласно данному правилу, оценка запасов и прочих краткосрочных активов подлежит отражению в бухгалтерском балансе по наименьшей из двух оценок: фактической себестоимости приобретения (заготовления) или по цене возможной продажи (рыночной). Но с учетом инфляционного влияния, изменения курса валют наиболее актуально говорить формировании резерва по доведению до рыночной стоимости запасов. Предлагаемый к рассмотрению резерв позволит учитывать рыночную стоимость запасов, отражать ее в отчетности и будет способствовать обеспечению «восполнения» или «возвратности» капитала предприятия. При формировании справедливой стоимости организации могут прибегнуть к нескольким методам ее определения, например, учитывая особенности рыночной экономики Республики Беларусь можно предложить инфляционный, индексный методы и метод текущей стоимости.

Инфляционный метод представляет собой расчет справедливой стоимости исходя из изменения уровня инфляции. Справедливая стоимость по индексному методу

определяется как произведение учетной стоимости и индекса цен производителей промышленной продукции.

Метод текущей стоимости предполагает, что справедливая стоимость равна текущей рыночной стоимости (стоимость запасов на рынке в момент их отпуска или формирования отчетности) [4, с. 183].

По сути дела, изначально справедливая стоимость определяется расчетно-аналитическими методами, учитывающими интересы желающих совершить сделку хозяйствующими субъектами. Кроме того, учет должен обеспечить управление информацией о событиях, повлиявших на изменение в балансе справедливой стоимости и их влияние на финансовые результаты деятельности организации и, более того, на свершившийся факт хозяйственной деятельности, поскольку организация должна раскрывать значение справедливой стоимости для каждого класса финансовых инструментов таким образом, чтобы ее можно было сопоставить с соответствующим значением стоимости, указанной в балансе.

Таким образом, в сложившихся рыночных условиях запасы и иные краткосрочные активы должны иметь реальную возможность восполнения. Для того, чтобы обеспечить эту возможность, необходимо формировать резервы и под восполнение запасов.

Список используемой литературы

1 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: – Режим доступа: <http://minfin.ru> (дата обращения: 10.01.2017).

2 О бухгалтерском учете и отчетности: закон Респ. Беларусь от 12.07.2013 г. № 57-3 текст по сост. на 04.06.2015 г., № 268-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3 Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: постан. Мин-ва финансов Респ. Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4 Шатров, С.Л. Резерв как категория бухгалтерского учета: матер. II междунар. науч.-практич. конф., УО «Полоц. гос. ун-т», Новополоцк, 4–5 июня 2015 г. / С.Л. Шатров, А.В. Кравченко; под общ. ред. Д.А. Панкова, С.Г. Вегера. – Новополоцк: ПГУ, 2015. – С. 181–185.

К. Р. ХАРЛАНЧУК

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **А. В. Кравченко**

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМИРОВАНИЯ «ОТЧЁТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ» В ФОРМАТЕ ЗАТРАТ

Основной тенденцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь является формирование единой методологии, объединяющей в себе принципы бухгалтерского учета, методы формирования и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности и соответствие их к требованиям международных стандартов финансовой отчетности.

Сложности применения МСФО в Республике Беларусь вытекают из отличий мировых стандартов и системы бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси. МСФО не являются сводом строгих, детальных правил ведения отчетности. Это набор принципов и требований. Подход к их реализации специалисты определяют сами, исходя из конкретной экономической ситуации, сущности сделки. В сложившейся белорусской практике предусмотрено четкое регулирование всего учетного процесса.

Основные отличия систем учета связаны с разницей в целях использования информации, содержащейся в формах отчетности. Финансовая информация, представленная в соответствии с МСФО, используется, главным образом, инвесторами и акционерами компаний. Белорусская отчетность составляется, прежде всего, для представления в инспекции Министерства по налогам и сборам, органам государственного управления и статистики [1].

В рамках стратегии сближения национального законодательства с МСФО, был принят Закон от 12.07.2013 г. №57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» и внесен целый ряд последующих значительных изменений в законодательство. В соответствии со статьей 17 закона, общественно значимые организации обязаны составлять за 2016 год и последующие годы годовую консолидированную отчетность в соответствии с МСФО, а банки – годовую консолидированную или индивидуальную отчетность в соответствии с МСФО. Согласно законодательству о бухгалтерском учете, общественно значимыми организациями являются открытые акционерные общества, являющиеся учредителями унитарных предприятий и (или) основными хозяйственными обществами по отношению к дочерним хозяйственным обществам, банки и небанковские кредитно-финансовые организации, страховые организации [2].

Предприятия железнодорожного транспорта в последнее время активно проводит трансформационные операции для последующего составления отчетности по требованиям МСФО. При этом практика показывает, что наиболее актуальны изменения формы «Отчет о прибылях и убытках». В отчете о прибылях и убытках и в примечаниях к нему необходимо давать аналитическую характеристику доходов и расходов [3].

В соответствие с МСФО для формирования отчета предусмотрено два формата – затрат и себестоимости.

Первый формат основан на раскрытии затрат на производство по так называемым элементам затрат, второй – на себестоимости продукции. Оба формата позволяют получить совершенно идентичный результат, однако, по-разному раскрывают данные о формировании финансовых результатов.

При формировании показателей в формате затрат последние объединяются в соответствии с их характером (например, материалы, амортизация, заработная плата) и не распределяются по видам деятельности компаний, при этом вводится статья «Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства». Данный способ применим для небольших компаний, где нет необходимости в распределении расходов в соответствии с их функциональной классификацией.

В формате себестоимости затраты и расходы классифицируются в соответствии с их функцией. При этом выделяют себестоимость продаж, расходы по реализации и общие и административные расходы. Считается, что этот способ обеспечивает представление более уместной информации, хотя и несет в себе некоторую долю субъективности при разбивке затрат по видам деятельности.

В практике Республики Беларусь формируется «Отчет о прибылях и убытках» схожий с форматом себестоимости в соответствии с МСФО. Информация о затратах на производство продукции приводится в форме государственной статистической отчетности 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)», при этом в ней аккумулируются данные о затратах в разрезе элементов. На предприятиях Белорусской железной дороги затраты как в разрезе элементов, так и статей затрат представлены и в ведомственной форме отчетности 69-жел «Отчет по основным показателям производственно-финансовой деятельности организаций Белорусской железной дороги (по видам деятельности)», что приводит к дублированию информации и росту документооборота и отчетности как структурных подразделений (филиалов), так и отделений дороги.

Для оптимизации отчетности следует рассмотреть возможность составления «Отчета о прибылях и убытках» в формате затрат, который будет представлять информацию по элементам затрат, предусмотренным для предприятий железнодорожного транспорта: материальные затраты, топливо, электрическая энергия, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности, прочие затраты.

Данная форма отчетности позволит инвесторам, кредиторам и другим пользователям отчетности лучше понять текущее и прошлое положение организации; выяснить, каким образом текущая, финансовая и инвестиционная деятельность привели к изменению финансового положения; использовать информацию финансовой отчетности (вместе с информацией из других источников) для оценки величины, времени и вероятности будущих денежных потоков. Внутренние пользователи для управленческих целей смогут принимать решение на основе данных формы 69-жел «Отчет по основным показателям производственно-финансовой деятельности организаций Белорусской железной дороги (по видам деятельности)». Рассмотренные возможности «объединения» информации отчетностей способствует снижению трудоемкости, сократит документооборот предприятия и обеспечит более полную информацию пользователям. Отчетные показатели, построенные по МСФО, делают отчетность понятной для зарубежных инвесторов. Тем самым укрепляется уверенность западных инвесторов в том, что вложения капиталов в организации застрахованы от риска быть понапрасну истраченными и обеспечиваю привлекательность предприятия для будущих инвесторов.

Список используемой литературы

- 1 Велисов, В. Как сделать компанию понятной / В. Велисов // Республика. – 2015. – №213. – С. 26.
- 2 Жук, А. МСФО-2017: белорусский бухгалтерский учет по-новому / А. Жук [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belgynok.by> (дата обращения: 15.01.2017).
- 3 Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности, утв. постанов. Минва финансов от 31.10.2011г. № 111 в ред. от 10.12.2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

Е. А. ЦЫГАНКОВА

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

Науч. рук. **Е. Я. Рыбакова**

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СРЕДСТВ В РАСЧЁТАХ НА ТЕКУЩУЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности организации во внешней среде. Успешная экономическая деятельность хозяйствующего субъекта определяет конкурентоспособность организации, ее потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и его партнеров по финансовым и другим отношениям, что в значительной степени отражается в значениях показателей финансового состояния.

После нескольких лет глобального экономического кризиса актуальность анализа финансового состояния организации в нашей стране, как и во всем мире, значительно возросла, так как своевременно проведенный анализ финансового состояния позволяет укрепить финансовую устойчивость организации, избежать кризисного состояния и банкротства.

В 2015 году убыточными были 1621 организация Республики Беларусь (или 20,6 % от общего количества) против 1 088 организаций (13,5 %) в 2014 году. Дебиторская задолженность в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 23,4 %

и составила 269 822 млрд. руб. Просроченная дебиторская задолженность на 1 января 2016 года составила 60417 млрд. руб. и по сравнению с 1 января 2015 года увеличилась на 49 %. Текущая платежеспособность организаций по сравнению с 2015 годом снизилась и составила на 1 января 2016 года 105,2 % против 112,6 % на 1.01.2015 г. [1].

Состояние расчетной дисциплины характеризуется наличием дебиторской и кредиторской задолженности и оказывает существенное влияние на текущую платежеспособность организации. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, и, следовательно, к нестабильности финансового состояния организации.

В экономической литературе приводятся различные методики изучения влияния средств в расчетах на текущую платежеспособность субъекта хозяйствования. Г.В. Савицкая, например, считает, что для определения влияния состояния расчетов с дебиторами и кредиторами на текущую платежеспособность необходимо сравнить величину дебиторской и кредиторской задолженности. Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то это создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных, как правило, дорогостоящих источников средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности организации.

Большое влияние на текущую платежеспособность оказывает соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Это связано с тем, что деятельность любой организации связана с приобретением сырья, материалов, продукции, потреблением различного вида услуг. Если расчеты за продукцию или оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, можно говорить о получении организацией кредита от своих поставщиков и подрядчиков. Сама организация выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиком в части выданных им авансов под предстоящую покупку продукции.

Приведенная методика позволяет провести сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, однако не дает возможность количественно оценить влияние факторов на изменение текущей платежеспособности организации.

В настоящее время основным нормативным документом для определения текущей платежеспособности субъекта хозяйствования является Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 27 дек. 2011 г. № 140/206. В соответствии с данным документом одним из главных показателей, характеризующих текущую платежеспособность организации, является коэффициент текущей ликвидности. Он характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств и определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных средств в виде запасов, налогов по приобретенным ценностям, денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и прочих краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам организации.

Существенное влияние на величину коэффициента текущей ликвидности оказывает состояние и величина дебиторской и кредиторской задолженности. Определить их влияние на величину коэффициента текущей ликвидности можно используя приемы детерминированного факторного анализа, а именно, прием цепных подстановок и прием пропорционального деления факторов. Дальнейшая детализация анализа требует учета влияния просроченной и безнадежной ко взысканию дебиторской задолженности на текущую платежеспособность организации. Такая детализация факторов позволит

сделать более обоснованные выводы по результатам анализа, наметить меры по улучшению состояния расчетов организации и укреплению ее финансового состояния.

Список используемой литературы

1 Беларусь в цифрах, 2016: стат. сб. / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2017).

Е. С. ЧИРИК

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В УЧЁТЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Одним из направлений совершенствования организации бухгалтерского учета в рыночной экономике, повышения прозрачности и информативности отчетности, улучшения сопоставимости показателей и, как следствие, облегчения доступа к международным рынкам капитала, является ориентация его на международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО). Существует два направления: либо трансформировать отчетность по национальным стандартам бухгалтерской отчетности в МСФО, либо провозвести «глубокую» переработку всех информационных систем для ведения в них параллельного учета. Основопологающее отличие белорусской системы бухгалтерского учета от МСФО – это понятие профессионального суждения бухгалтера. Это абсолютно новое явление для национальной системы бухгалтерского учета и новая функция для бухгалтера, что требует значительных изменений в подходе и сознании.

При переходе на принципы МСФО одним из проблемных участков учета на предприятиях является учет материально-производственных запасов, поскольку от правильной оценки запасов во многом зависят себестоимость проданной продукции и чистая прибыль. На международном уровне учет производственных запасов регулируется МСФО-2 «Запасы». Согласно МСФО-2 запасом признается актив, предназначенный для продажи в ходе обычной деятельности; находящийся в процессе создания для последующей продажи; в форме сырья или материалов, предназначенный для использования в процессе производства (оказания услуг) [1, с. 12].

Отечественная практика учета ориентирована на фактическую, а не текущую стоимость запасов. В свою очередь МСФО 2 «Запасы» требует раскрытия информации о балансовой стоимости запасов, учтенных наименьшей из двух величин: себестоимости или возможной чистой цены реализации [2, с. 21]. Себестоимость запасов складывается из затрат (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень затрат, включаемых в себестоимость запасов

Статьи затрат	Включаемые в состав статьи затраты
1	2
Затраты на приобретение	Цена, уплаченная поставщикам, импортные пошлины и прочие налоги (кроме возмещаемых в соответствии с налоговым законодательством) и расходы на транспортировку, обработку и другие расходы (непосредственно связанные с приобретением запасов). Торговые скидки, возвраты платежей и прочие аналогичные статьи вычитаются при определении затрат на закупку
Затраты на переработку	Прямые затраты на оплату труда, которые непосредственно связаны с производством продукции, систематически распределенные постоянные и переменные производственные накладные расходы, возникающие при переработке сырья в готовую продукцию

Окончание таблицы 1

1	2
Прочие затраты	Затраты включаются в себестоимость запасов только в той мере, в которой они были понесены для обеспечения текущего местонахождения и состояния запасов (может быть целесообразным включение в себестоимость запасов непроизводственных накладных расходов, затрат по разработке продуктов для конкретных клиентов)

Возможная чистая цена реализации – это предполагаемая цена продажи запасов при обычном ведении дел за вычетом возможных затрат на реализацию. Чаще всего организациям вполне по силам определить чистую стоимость реализации самостоятельно, без помощи профессиональных оценщиков, ориентируясь на рыночные цены. Международные стандарты разрешают использовать различные методы определения себестоимости запасов: специфической идентификации индивидуальных затрат, средневзвешенной стоимости, ФИФО и ЛИФО.

Применение метода ЛИФО (последнее поступление – первый отпуск) в соответствии с МСФО не рекомендуется странам с высокими темпами инфляции, а белорусским законодательством использовать данный метод запрещено.

Рассмотрим пример оценки запасов в соответствии с МСФО, используя метод ФИФО для определения себестоимости запасов

В ОАО «Речицадрев» на 31.12.2014 г. в запасах учитывалось 75 единицы петель AGV для ДСП по балансовой стоимости 7 200 руб. за единицу (итого на сумму 540 000 руб.). В течение 2015 г. проведены операции, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Операции по приобретению и реализации петель AGV, совершенные в ОАО «Речицадрев» в 2015 г.

Месяц	Тип операции	Количество материала	Цена за единицу, руб.
Июль	Закупка	35	7 600
Август	Закупка	35	8 100
Сентябрь	Закупка	35	8 300
Ноябрь	Продажа	110	8 700

В декабре 2015 г. производитель петель представил рынку их новую модификацию, в результате чего рыночная цена, находящаяся в запасах ОАО «Речицадрев», уменьшилась до 6 500 руб. за единицу. Можно обоснованно считать, что затраты на реализацию составляют 10 % от цены реализации.

Затраты на приобретение 105 единиц товара за 2015 г. составили 840 000 руб. (35 ед. × 7 600 руб. + 35 ед. × 8 100 руб. + 35 ед. × 8 300 руб.).

Остаток запасов петель AGV для ДСП на 31 декабря 2015 г. составляет 70 единицы (75 ед. + 105 ед. – 110 ед.).

Оценка себестоимости запасов на 31 декабря 2015 г. методом ФИФО равна 574 000 руб. (35 ед. × 8 100 руб. + 35 ед. × 8 300 руб.).

Чистая цена реализации 1 единицы петель на 31.12.2015 г. составляет 5 850 руб. (6 500 руб. – 6 500 руб. × 10 %).

На 31 декабря 2015 г. запасы в соответствии с МСФО-2 «Запасы» оцениваются по наименьшей сумме из двух величин: себестоимости запасов (составила 574 000 руб.) или чистой цены реализации запасов, которая составила 409 500 руб. (70 ед. × 5 850 руб.). Следовательно, стоимость запасов на 31.12.2015 г. составляет 409 500 руб.

Таким образом, при разработке стратегии развития организации, решившейся на внедрение МСФО, важно понимать, что применение мировых стандартов не обеспечивает быструю окупаемость. Долгосрочный эффект от внедрения МСФО заключается в использовании достоверной и качественной информации для принятия решений, а значит, возрастает эффективность бизнеса. Внедрение МСФО упростит выход на рынок,

будет способствовать снижению затрат на привлечение капитала. Отчетные показатели, построенные по МСФО, делают отчетность понятной для зарубежных инвесторов. Тем самым укрепляется уверенность западных инвесторов в том, что вложения капиталов в организации застрахованы от риска быть напрасно истраченными.

Список используемой литературы

1 О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности: постан. Совета Мин-ов Респуб. Беларусь, Нац. банка Респ. Беларусь от 19 августа 2016 г. № 657/20 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2 Волчек, А. Учет запасов / А. Волчек // Налоговый вестник. – 2011. – №4. – С. 20–22.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

О. А. БАЛАЦУН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Т. И. Иванова**

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Система налогообложения имеет двойственную природу. С одной стороны, основная задача налоговой системы – обеспечить достаточные поступления в бюджет, так как налоги являются основным источником доходов государства. С другой стороны, налоги должны взиматься так, чтобы они не мешали, а напротив, способствовали развитию экономики. Высокие ставки налогов и сборов отрицательно влияют на экономическую эффективность любого предприятия.

Следовательно, деятельность государства в области налогообложения должна быть направлена на упрощение налоговой системы и установление оптимальной налоговой нагрузки на экономику, главным образом на юридических лиц, которая бы:

– обеспечивала необходимый уровень доходов для финансирования государственных расходов;

– повышала эффективность деятельности предприятий, рентабельность производства, а также создавала и усиливала инвестиционные стимулы для прихода иностранных инвесторов и расширения инвестиционной активности действующих предприятий.

Роль налогов с юридических лиц играет важную роль в формировании республиканского и местных бюджетов. На сегодняшний день организации уплачивают семь основных налогов: НДС, акцизы, налог на прибыль, земельный налог, экологический налог, налог за добычу (изъятие) природных ресурсов, страховые взносы в ФСЗН. Другие налоги и отчисления носят разовый характер. Вклад юридических лиц в формирование республиканского бюджета составляет около 50 %, а местных – около 40 %.

Налоговые доходы республиканского бюджета в январе-июне 2016 года составили 61,7 трлн. руб. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года поступления увеличились на 1,5 % в номинальном выражении (уменьшились на 7,7 % в реальном выражении). Структура доходов республиканского бюджета представлена на рисунке 1[1].

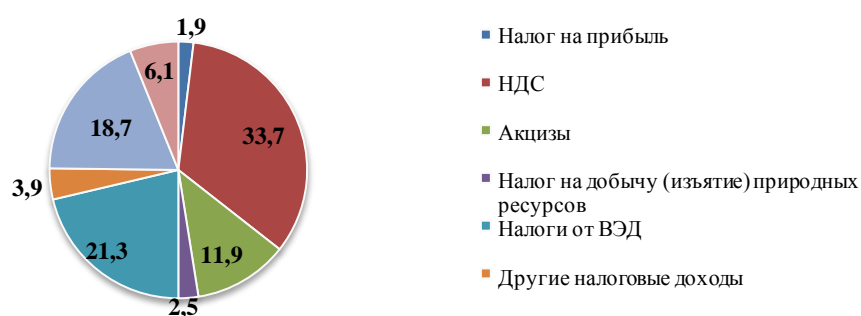


Рисунок 1 – Структура доходов республиканского бюджета за январь-июнь 2016 года, %

Следует отметить, что наибольшую долю в структуре доходов республиканского бюджета занимает налог на добавленную стоимость (33,7 %), налоги от ВЭД (21,3 %), акцизы (11,9 %), налог за добычу (изъятие) природных ресурсов (2,5 %), налог на прибыль (1,9 %).

Доходы местных бюджетов за I полугодие 2016 года составили 71,9 трлн. руб., что в номинальном выражении на 13,4 % больше, чем за аналогичный период 2015 года (в реальном выражении доходы выросли на 3,1 %). Структура доходов местных бюджетов представлена на рисунке 2 [1].

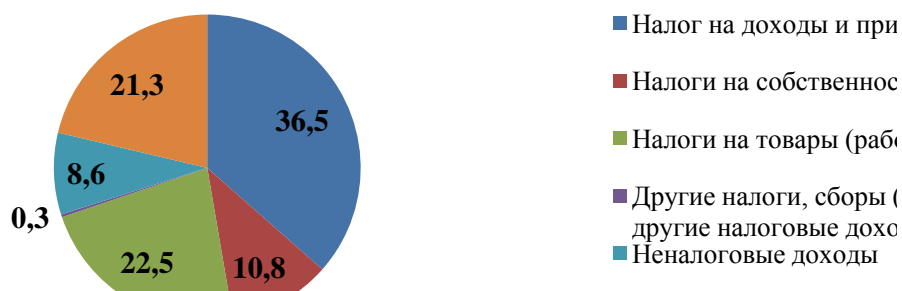


Рисунок 2 – Структура доходов местных бюджетов за январь-июнь 2016 года, %

Основными источниками доходов местных бюджетов в рассматриваемом периоде явились поступления по налогам на товары (работы, услуги), в состав которых входит и налог на добавленную стоимость, обеспечивший 12,3 трлн. руб. (17,2 %) налоговых поступлений, экологический налог – 313,6 млрд. руб. (0,4 %), налог на добычу (изъятие) природных ресурсов – 290,5 млрд. руб. (0,4 %). Особую роль в формировании доходной базы местных бюджетов играют поступления налога на доходы и прибыль, который составил 36,5 % от общей их величины, в том числе налог на прибыль – 5,2 трлн. руб. (7,4 %), а подоходный налог – 29,1 %. Налоги на собственность составили 7,7 трлн. руб. (10,8 %).

Сложившаяся структура налоговых поступлений как республиканского, так и местных бюджетов свидетельствует о необходимости дальнейшего реформирования налоговой системы государства.

В качестве основных направлений совершенствования налогообложения юридических лиц можно выделить следующие:

- найти оптимальное сочетание фискальной и стимулирующей функции налогообложения, уделяя последней особое внимание;
- рассмотреть и научно обосновать целесообразность применения регрессивных ставок налога на прибыль, когда при увеличении суммы налогооблагаемой прибыли ставка налога понижается;
- не увеличивать ставки основных налогов, а создавать условия для расширения налогооблагаемой базы, включая налоговое администрирование;
- обеспечить стабильность и предсказуемость налогового законодательства;
- целесообразно осуществить некоторое упрощение налоговой отчетности предприятий: следует ввести один налоговый расчет, в котором бы нашли отражение все показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а компьютерный контроль при приемке расчетов исключил бы возможность арифметических ошибок;
- выравнивание условий налогообложения для всех категорий плательщиков путем максимального сокращения существующих льгот и оптимизации налоговых ставок;
- сокращение числа плановых проверок, а также расширение таких форм налогового контроля, как проведение мониторинга среди широкого круга плательщиков с целью конкретизации оснований их проведения.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 07.02.2017).

А. С. БОГОМОЛОВА

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОД ФОНДОВОГО ПУЛА – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ В МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ

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, является риск ликвидности. Для банковской системы и экономики в целом вопрос ликвидности – это вопрос доверия и максимально полного удовлетворения потребностей различных секторов экономики в обеспечении расчетов, в кредитных ресурсах и размещении средств.

Критерием ликвидности банка является сопряженность всех его активов и пассивов по срокам и суммам и способность обеспечить себя ликвидными активами при возникновении несоответствия. Критерием платежеспособности выступает достаточность на определенную дату средств на корреспондентском счете для выполнения платежей, в том числе из прибыли банка, а также отсутствие просроченной задолженности по межбанковским кредитам и кредитам рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

Проанализировав современное состояние отечественной банковской системы, следует сказать, что банковская система Беларуси сталкивается с проблемой ликвидности, что вызвано сложной ситуацией в экономике страны и в области государственных финансов. По итогам 2015 года проблемные активы белорусских банков почти удвоились и составили на начало 2016 года 27,7 трлн. руб. [1, с. 8].

Данные факторы негативно сказались на уровне рублёвой ликвидности в системе.

Каждый коммерческий банк должен самостоятельно обеспечивать поддержание своей ликвидности на заданном уровне. Для этого каждый банк должен проводить анализ состояния ликвидности, складывающейся на конкретные периоды времени, также разрабатывать направления совершенствования системы управления активами и пассивами, а именно их балансировки с учетом максимизации доходности банка при определенном (заданном) уровне рисков.

Практика выработала ряд методов управления ликвидностью. Они основаны на управлении активами, пассивами или и теми и другими одновременно. По сравнению с другими, каждый из методов управления ликвидностью имеет как свои преимущества, так и недостатки. Экономическая целесообразность применения того или иного метода управления ликвидностью обусловлена характеристиками банковского портфеля, особенностями банковских операций, средой, в которой действует банк.

Так, когда банк использует принципиально различные источники привлечения средств, задача управления ликвидностью усложняется. Тогда может быть целесообразным применение метода конверсии фондов, подразумевающего как управление активами, так и управление пассивами. Напротив, когда ресурсная база банка достаточно однородна, а возможности использования операций на денежном рынке ограничены, целесообразным может оказаться менее сложный метод фондового пула.

Суть предлагаемого для использования банком метода фондового пула заключается в том, что все банковские средства, полученные из различных источников, рассматриваются как единый пул (фонд) средств, имеющихся у банка.

Задача заключается в том, чтобы создать первичные и вторичные резервы для обеспечения ликвидности. Первичные резервы состоят из абсолютно ликвидных

активов – кассы и остатков на корреспондентских счетах. В состав вторичных резервов входят высоколиквидные активы, которые можно быстро реализовать и которые имеют большую оборачиваемость. Они могут формироваться из банковских акцептов, векселей и, в некоторой степени, облигаций первоклассных эмитентов. В условиях, когда занятие длинной валютной позиции обеспечивает доход в течение достаточно длительных периодов времени, дополнительные резервы высоколиквидных видов иностранной валюты могут рассматриваться как вторичные резервы. Резервы денежных средств нужны для ежедневных операций банка, но их определенный излишек обеспечивает первый рубеж защиты на случай возникновения проблемы ликвидности. Первичные резервы относятся к недоходным активам, вторичные резервы уже обеспечивают определенный доход банку [2].

В основу метода фондового пула положены два очевидных утверждения:

- ликвидность растет с увеличением депозитов и снижением объёмов кредитования;
- ликвидность снижается с уменьшением депозитной базы и ростом потребности в кредитах.

В отечественной практике данный метод можно использовать как вспомогательный, поскольку ликвидность регулируется методом показателей. Но определение нормативов ликвидности Национального банка Республики Беларусь базируется именно на принципе объединения ресурсных источников без учета их стабильности и структуры.

Целесообразно применять алгоритм двухуровневой портфелизации при управлении пассивами коммерческого банка, когда на первом уровне происходит формирование портфелей активных и пассивных операций на основе степени эластичности, определение оптимальности группировки портфелей активов и пассивов, а также определение наиболее эффективной комбинации портфелей активов и пассивов. На втором уровне для активов и пассивов с низкой эластичностью применяется транспортная задача оптимизации по критерию максимизации чистого процентного дохода, а затем, при достижении оптимальности, на основе концепции финансового потока применяется финансовый механизм управления портфелями коммерческого банка. Несмотря на сложности при использовании обозначенного метода он, как показывает практика российских и других зарубежных банков, является весьма интересным и практически реализуемым при определенных условиях с точки зрения управления банковской ликвидностью [3, с. 14].

Таким образом, предложен и обоснован вариант расширения методической базы управления банковской ликвидностью, включающий метод фондового пула. Предложена модель управления пассивами банка с использованием портфельного подхода, которая способствует размещению источников банка с наивысшей эффективностью для коммерческого банка. Несмотря на сложности при использовании обозначенного метода он, как показывает практика российских и других зарубежных банков, является весьма интересным и практически реализуемым при определенных условиях с точки зрения управления банковской ликвидностью.

Список используемой литературы

1 Калечиц, С.В. Доклад члена Правления, заместителя Председателя--Правления Национального банка Республики Беларусь С.В. Калечица на расширенном заседании Правления /С.В. Калечиц// Банковский вестник. – 2016. – №2(631).

2 Савостьянов, В.А. Банковский аудит. Управление ликвидностью коммерческих банков/ В. А. Савостьянов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.auditfin.com> (дата обращения: 07.02.2017).

3 Димаков, С.А. Совершенствование управления пассивами коммерческого банка с использованием портфельного подхода: автореф. дисс....канд. экон. наук / С.А. Димаков. – М.: Моск. фин. академия, 2009. – 23 с.

Е. И. БОРОДИНА

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

Науч. рук. **О. С. Башлакова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМНАЯ БАНКОВСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ

Кредитные операции являются важной составляющей банковской деятельности и формируют денежный поток от операционной деятельности коммерческого банка. Управление стоимостью коммерческого банка напрямую зависит от управления проблемными кредитами коммерческого банка [1, с. 195].

По определению Базельского комитета по банковскому надзору, проблемный кредит – это кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, значительное ухудшение финансового состояния должника, а также ухудшение его качества или утрата обеспечения по нему [2].

В период с 2010 года по 2016 год объем банковской проблемной задолженности в Республике Беларусь увеличился в 14 раз и составил на начало 2016 года 855, 9 млн. руб. На это повлияли как негативное изменение в экономике и повышение суммы кредитных вложений банка, так и недостаточная эффективность работы банков при оценке кредитоспособности заемщиков, сложности выявления признаков проблемности кредитов и взыскании проблемной задолженности на ранних этапах. Поэтому банки вынуждены уделять больше внимания работе с проблемными кредитами, разрабатывать новые подходы к выявлению факторов, способствующих ее возникновению, минимизировать кредитные риски и внедрять более эффективные методы взыскания проблемной задолженности.

Чтобы уровень просроченной задолженности снизился, работу по предотвращению проблемной ситуации необходимо вести уже на стадии принятия решения о выдаче кредита с участием работников службы внутреннего контроля. Но даже в случае, когда кредит выдавался кредитополучателю, который соответствовал всем параметрам кредитоспособности, необходимо постоянно отслеживать ситуацию, т.к. его финансовое состояние может измениться, о чем будут свидетельствовать различные тревожные сигналы, представленные в таблице 1 [3, с. 59-60].

Таблица 1 – Потенциальные проблемы возврата кредита

Сигнальные моменты	Формы проявления «сигналов»
1	2
Из истории клиентов	<ul style="list-style-type: none">– допущение клиентом в прошлом несвоевременного погашения кредитов и уплаты процентов;– наличие просроченной задолженности по кредитам, полученным в других банках;– недавняя финансовая несостоятельность клиента;– расхождения и противоречия в информации о клиенте
Касающиеся руководства и управления клиентом	<ul style="list-style-type: none">– невысокие моральные качества руководителя;– неуравновешенный характер руководителя;– появление негативной информации о руководстве кредитополучателя (запросы правоохранительных и налоговых органов);– изменение делового климата на предприятии, борьба за власть в руководстве среди партнеров, между членами семьи– владельцами компании;– частые смены в руководстве;– стремление руководства клиенты ускорить кредитный процесс;
Отражающие производственную деятельность клиента	<ul style="list-style-type: none">– принадлежность клиента в отрасли, испытывающей в текущий момент проблемы;– изменение законодательства, затрагивающего какие-либо аспекты деятельности клиента;– использование морально устаревшего оборудования;– производство неконкурентной продукции, затоваренного склада;

Окончание таблицы 1

1	2
Относящиеся к организации кредитования	– клиент нечетко формулирует цели, на которые планирует направить кредит; – у клиента отсутствует программа погашения кредита, он не может назвать конкретных источников погашения долга
	– недостаточно обоснован срок погашения кредита; – отсутствуют вторичные источники погашения кредита; – клиент не имеет материального (сырьевого и т.д.) обеспечения и цеди, на которую должен быть предоставлен кредит; – кредитная заявка клиента плохо обоснована
Фиксирующие отклонения от установленных норм	– нарушения в периодичности предоставления клиентом отчетных данных о своей хозяйственной деятельности; – пересмотр условий кредитования; – просьба о пролонгации кредита; – отклонение показателей хозяйственно-финансовой деятельности компании-клиента от плановых или ожидаемых; – отклонения в системе учета и контроля клиента; – уменьшение объемов выручки; – отсутствие роста либо снижение поступлений денежных средств на счета клиента; – наличие претензий к текущему счету

Для снижения уровня проблемной задолженности в Республике Беларусь рекомендован ряд мероприятий:

– использование кредитных деривативов, таких как кредитный дефолтный своп (CDS), корзинный дефолтный своп и кредитную ноту. С помощью кредитных деривативов можно добиться снижения уровня концентрации кредитного риска по однородным контрагентам;

– добровольное страхование кредитополучателей – физических лиц банком в страховых компаниях для снижения риска невозврата кредита. Как следствие, это приведет к снижению необходимого уровня формируемых резервов и увеличению объема кредитных операций за счёт высвободившихся средств;

– стимулирование специалистов по работе с проблемной задолженностью с целью повышения эффективности их работы. Премирование сотрудников и стимулирование их деятельности является менее затратным методом по сравнению с возможными упущенными выгодами банками. Данная мера позволит получить более высокий объем реальной прибыли;

– совершенствование государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий, так как данный сектор экономики является наиболее высокорискованным в банковском кредитовании.

– диверсификация кредитного портфеля с помощью внедрения новых кредитных продуктов. Данные меры позволят снизить концентрацию кредитного портфеля банка, привлечь новых клиентов и уменьшить объем проблемной задолженности;

Предложенные меры по совершенствованию работы с проблемной задолженностью позволят снизить уровень проблемной задолженности, получить дополнительную прибыль банкам и создать оптимальные условия для дальнейшего кредитования населения и хозяйствующих субъектов.

Список используемой литературы

1 Сурудина, А. С. Понятие и категории проблемных кредитов и особенности их стоимостной оценки / А. С. Сурудина // Вектор науки ТГУ. – 2015. – № 1 (31). – С. 195–197.

2 Board of Governors of the Federal Reserve System [Electronic resource]. – 2017. – URL: <http://www.federalreserve.gov> (data of reference: 08.02.2017).

3 Бобрикович, Е. С. Банковская система: устойчивость и перспективы развития: матер. III междунар. науч.-практич. конф. по вопросам банковской экономики / Е. С. Бобрикович / УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 17–18 мая 2012 г.; / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2012. – С.59–61.

М. В. ВОИНОВА

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ И ЕГО РОЛЬ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Проведение в Республике Беларусь реформирования системы управления государственными финансами направлено на оптимизацию использования ограниченных бюджетных ресурсов и повышение качества управления этими ресурсами, которое предполагает внедрение в бюджетный процесс программно-целевого метода.

Сущность программно-целевого метода заключается в том, что процесс формирования бюджета начинается с сосредоточения внимания сначала на результатах, которых необходимо достичь, а уже потом на ресурсах, нужных для достижения этих результатов, т. е. программно-целевой метод в бюджетном процессе смещает акценты с управления бюджетными расходами на управление результатами [1]. Следовательно, целью внедрения программно-целевого подхода в бюджетном процессе является установление непосредственной связи между выделением бюджетных средств и результатами их использования.

Понятие «программно-целевой метод в бюджетном процессе» было введено в Бюджетный Кодекс Республики Беларусь в 2015 году. Данный метод представляет собой управление средствами республиканского и местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов при выполнении государственных программ и направлен на достижение конкретных результатов с учетом оценки эффективности использования данных средств на всех стадиях бюджетного процесса.

Программно-целевой метод включает две составляющие:

- программно-целевой подход – совокупность приемов и способов согласования целей с располагаемыми ресурсами при помощи программы;
- бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), – методологический подход к планированию и исполнению бюджета, при котором используются методы распределения бюджетных ресурсов в согласовании с целями, задачами и функциями государства, а также с учетом меняющихся приоритетов государственной политики. БОР предполагает контроль результативности расходования бюджетных средств путем оценки достижения количественных и качественных показателей при исполнении бюджета.

Полный цикл БОР условно можно разбить на 6 этапов:

- разработка программы с целевыми ориентирами;
- построение механизма оптимального финансирования этой программы;
- распределение ответственности и обязанностей участников процесса;
- отчетность и контроль за программой;
- ее корректировка в случае объективной необходимости;
- завершение программы с подготовкой выводов и предложений по дальнейшему развитию отрасли.

Одно из принципиальных отличий БОР от традиционного постатейного бюджетирования состоит в том, что при БОР исполнение бюджета оценивается не только по тому, в какой степени были исполнены те или иные бюджетные статьи, а по тому, насколько были выполнены изначально поставленные цели и задачи. Такой подход позволяет оценить результативность государственных расходов, повысить степень ответственности распорядителей и получателей бюджетных средств за их эффективное использование, на основе полученных данных определить оптимальные пути использования имеющихся ресурсов [2].

С переходом на программно-целевой метод в бюджетном процессе бюджетные ресурсы должны распределяться в зависимости от достижения целевых показателей государственных программ, направленных на реализацию приоритетов социально-экономического развития страны. Повышение эффективности использования бюджетных средств и получение общественно значимых результатов - одни из первостепенных задач внедряемого подхода [3].

Одним из главных отличий программно-целевого от постатейного метода формирования бюджета является то, что при использовании программно-целевого метода бюджет формируется не по функциям, а по программам. В то же время коды программной классификации должны быть связаны с кодами функциональной классификации, что дает возможность представлять бюджет в разрезе функций, служащих для того, чтобы предоставлять возможность формулировать показатели бюджета, используемые для осуществления международных сравнений и в статистических целях.

В отличие от постатейного метода, программно-целевой метод усиливает ответственность за выполнение программ, поскольку по каждой бюджетной программе предусмотрено закрепление конкретного ответственного исполнителя (бюджетного учреждения, конкретных лиц). Кроме того, программно-целевой метод усиливает прозрачность расходования бюджетных средств по сравнению с постатейным подходом.

Особую актуальность программно-целевой метод имеет при формировании и исполнении местных бюджетов. Активное влияние местного самоуправления на формирование социально-экономических отношений возможно лишь в том случае, если местная власть сформирует достаточный объем финансовых ресурсов, которыми может распоряжаться в пределах своих полномочий. Недостаточная прозрачность бюджетной системы, проблемы результативности в управлении ее ресурсами, отсутствие надлежащего бюджетного статуса местных органов власти не стимулируют к эффективному использованию бюджетных средств, а лишь усиливают межрегиональные диспропорции и социальную напряженность в обществе. Вследствие того, что бюджетные показатели формируются «сверху-вниз» и часто не ориентируются на конкретные цели развития конкретных регионов, становится невозможным полное и, что еще более важно – эффективное финансирование расходной части местных бюджетов. Местные органы власти, фактические получатели бюджетных средств, находятся в трудном положении: зная свои полномочия и результаты выполнения, они вынуждены адаптировать потребность в средствах и источники расходов под показатели, которые поступают сверху, таким образом, сознательно формируя нереальный бюджет [4].

Переход к программному бюджету открывает широкие возможности для повышения гибкости в управлении бюджетными ресурсами в целях реализации государственных приоритетов, способствует минимизации затрат и повышению эффективности предоставления государственных услуг. В отличие от традиционного постатейного бюджета, программный бюджет обеспечивает большую прозрачность и открытость бюджета, способствует сокращению объема принимаемого бюджета и упрощению процедур рассмотрения и принятия бюджета в законодательных органах власти.

Список используемой литературы

- 1 Матненко, А.С. Программно-целевое бюджетное планирование: понятие и проблемы правового регулирования / А.С. Матненко // Финансовое право.– 2008. – № 11.
- 2 Трячкова, И.В. Государственный бюджет как инструмент макроэкономической стабилизации: автореф. дис....канд. экон. наук / И.В. Трячкова. – Минск: БГУ, 2007. – 20 с.
- 3 Дехтеренок, Т.И. Перспективы программно-целевого метода / Т.И. Дехтеренок // Финансы. Учёт. Аудит. – 2016. – № 11. – С. 15-18.
- 4 Замятина, Н.В. Оптимизация расходов бюджетов территорий / Н.В. Замятина // Финансы и кредит. – 2010. – № 9. – С. 33–37.

Д. О. GERMANOVICH

(УО «Белорусский государственный экономический университет)

Научный руководитель **К. А. Забродская**

канд. экон. наук, доц.

БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКА: ГОЛОСОВАЯ БИОМЕТРИЯ

Активное развитие цифровых банковских технологий обосновало необходимость предоставления продуктов и услуг, обеспечивающих высокий уровень информационной безопасности в области электронного взаимодействия банков и клиентов. В связи с этим предопределилась необходимость использования банками современных технологий идентификации и верификации клиентов – биометрических технологий, основанных на измерении и анализе уникальных характеристик человека, обеспечивающих надежную защиту информационных ресурсов и гарантирующих информационную безопасность конфиденциальных данных.

В настоящее время разработано множество методов биометрической проверки, например, установление личности по отпечатку пальца, по рисунку радужной оболочки глаза или по голосу. Результат биометрического измерения голоса полностью зависит от входных данных, используемых алгоритмов сравнения полученного голосового образца с эталоном в базе данных и вычислительной мощности биометрической системы [1].

Анализ основных биометрических технологий идентификации и верификации [1] показал, что «голос» обладает самым низким уровнем равной ошибки (0,1 %), а также минимальной вероятностью пропуска и захвата ложной цели (0,75 %). Помимо выявленных выше преимуществ, можно также выделить следующие отличительные особенности голосовой биометрии: низкая стоимость внедрения; высокая надежность верификации, сопоставимая с верификацией по отпечаткам пальцев; идентификация в телефонном канале; совмещение процедуры коммуникации и идентификации; независимость от национального языка или диалекта; отсутствие лимитов и ограничений использования [2].

Голосовая биометрия как наиболее эффективная технология идентификации и верификации личности находит широкое применение в мировой практике. Например, посредством использования биометрических технологий весь спектр услуг оказывается дистанционно в Татра-банке (Словакия), входящем в Австрийскую банковскую группу Raiffeisen, в котором голосовая биометрия используется для аутентификации доступа пользователей к услугам контакт-центра. Биометрическая защита финансовых данных широко используется в Российской Федерации (ПАО «Лето Банк», ПАО «Банк ВТБ», АО «Тинькофф Банк»).

По оценкам различных экспертов, темпы роста биометрических технологий составляют от 7 до 18 процентов в год. Прогнозируется, что к 2020 году мировой рынок биометрических систем достигнет 23,5 млрд. долларов США. Использование банками биометрических технологий обеспечит снижение риска мошенничества при дистанционном оказании услуг и увеличение степени доверия населения к каналам дистанционного банковского обслуживания [1].

В Республике Беларусь технология голосовой биометрии только начинает распространяться. Впервые здесь о ней заговорили в 2015 году, когда среди всех действующих белорусских банков и банков стран СНГ система голосовой биометрии VoiceKey.Agent была запущена в «Приорбанк» ОАО.

На сегодняшний день операторы контакт-центра Приорбанка ежемесячно обрабатывают десятки тысяч звонков и более половины обращений, связанных с запросами информации по счетам и операциям, из 40 тысяч звонков две трети касаются

персональных данных. Более 70% запросов, поступающих в банк по телефону, требуют подтверждения личности звонящего. В результате 13 % клиентов совершают повторные звонки из-за отсутствия при себе паспорта [2].

Основной целью внедрения проекта VoiceKey.Agent в «Приорбанк» ОАО было повышение уровня защиты данных, а также сокращение времени обслуживания клиентов. Сейчас при звонке в контакт-центр на идентификацию клиента уходит до 40 секунд: за это время оператор задает около пяти вопросов, и весь процесс аутентификации такого клиента при повторном звонке занимает не более 8 секунд [2].

Внедренная система лояльна к источнику голоса: она успешно обрабатывает данные, полученные через цифровые и аналоговые линии связи, угольные и цифровые микрофоны. Система шумоподавления способна выделить и проанализировать голос при наличии посторонних звуков.

Алгоритм работы системы выглядит следующим образом: клиент звонит в контактный центр банка и задает оператору вопрос. Одновременно создается голосовая модель-эталон – цифровой файл, учитывающий 74 характеристики голоса. При последующих обращениях система вновь создает модель голоса и сравнивает ее с эталоном. По итогам проведенного анализа специалистами была отмечена высокая надежность системы, позволяющая отличать голоса близнецов или звонок пародиста.

По данным на 01.10.2016 г. в системе «Приорбанк» ОАО записано свыше 14 300 голосовых эталонов, что практически превышает аналогичный показатель за 2015 год в 7 раз. В результате внедрения голосовой технологии идентификации клиентов Приорбанку к 2016 году удалось достичь следующих результатов: время на обработку звонков с голосовой аутентификацией сокращено в среднем на 20 секунд; достигнут уровень надежности системы более 99 %; в течение месяца из числа позвонивших клиентов успешно проходят голосовую аутентификацию более 7,5 % клиентов; с момента запуска проекта зарегистрировано более 150 тысяч процессов голосовой биометрии и записано свыше 3 500 голосовых эталонов [2].

Таким образом, внедрение биометрических технологий в банке может быть признано достойной альтернативой классическим методам защиты информации и является фактором, значительно влияющим на конкурентоспособность организации.

Выгоды от использования голосовой биометрии заключаются в следующем:

- сокращение времени на аутентификацию клиента в автоматическом режиме по сравнению с ручным режимом в 5 раз;
- повышение лояльности клиентов в результате отказа от необходимости запоминать всем известные ответы на «секретные» вопросы, PIN-код для входа в систему или отвечать на вопросы сотрудника банка (ФИО, дата Вашего рождения, номер карты и т.п.);
- снижение числа сотрудников центра обработки вызовов за счет автоматической обработки многих простых вопросов (время работы офиса в праздники, ближайший офис или банкомат, тарифы и т.п.);
- снижение времени на ожидание сотрудника, который поможет ответить на звонок клиента;
- снижение числа мошеннических операций.

Список используемой литературы

1 Демруг, С. Речевые технологии. Голосовая биометрия для чайников на примере работы в контактном центре / С. Демруг / Центр речевых технологий [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://habrahabr.ru> (дата обращения: 13.10.2016).

2 Малютина, Е. Приорбанк: голосовая биометрия в контакт-центре / Е. Малютина / Центр речевых технологий [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://www.dropbox.com> (дата обращения: 21.10.2016).

А. О. ДЕРКАЧ, М. В. КОРНЕЕВА

(г. Чернигов, Черниговский национальный технологический университет)

Науч. рук. **О. В. Абакуменко,**

д-р экон. наук, проф.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Во время цифровых технологий все больше банков в различных странах мира предпочитают переход на онлайн-услуги для клиентов, таким образом происходит постепенная оцифровка банковского сектора [1].

В ближайшее время цифровой банковский сервис должен стать главным каналом взаимодействия банка с клиентом. В среднем клиент банка пользуется цифровыми приложениями банковского сектора примерно 26 раз в месяц. В то время как только в среднем 2 раза в год приходит в отделение своего банка, так отделения будут закрываться, а инвестиции в цифровые технологии будут расти [2].

Создание новых IT-инфраструктур банка позволяет обеспечить управление рынками для достижения прибыльности. Широкое использование цифровых услуг является будущим банковской системы [3].

В настоящее время будущее цифрового банкинга невозможно без использования цифровой валюты. На сегодня, как центральные так и частные банки активно проводят создания цифровых валют. Цифровая валюта – это интернет-форма денежных средств, которая нужна для обмена и проявляет свойства подобные физическим валютам, но без передачи в собственность. Примером является, Amazon Coins, Facebook Credit, Nintendo Points.

Возникновение электронных денег прежде всего обусловлено немедленной необходимостью проводить недорогой и быстрый перевод средств без посредничества, ведь для большого количества населения официальные банковские каналы являются недоступны и дорогими.

С развитием банковского сектора появляются цифровые гибриды банков. Цифровые гибриды – это более современный подход, его основы заложил еще NetBank в 1996-м, и в этом направлении идут Fidor, Atom, LHV Pank (Эстония) и DBS Digibank (Сингапур). Даную IT-инфраструктуру на 60-80 % дешевле реализовать и на 30-50 % дешевле поддерживать, чем инфраструктуру классического банка.

Позже цифровые банки откажутся от единого централизованного хранилища данных, которое легко может стать целью для злоумышленников.

Одним из достижений банковского сектора является запуск системы онлайн-верификации гражданина – BankID. BankID представляет собой систему контроля, которая позволяет подтвердить личность пользователя в Интернете, используя его банковские данные для уверенности, что пользователь - реальный человек, а не мошенник. Данная система была создана по образцу систем, которые уже давно используются в Швеции и Финляндии. В BankID пользователь сможет не только получить выписки и различные документы на государственных сайтах в два клика, по которым сегодня надо стоять в очередях, но и оплатить любые госуслуги, ведь банковская система верификации предоставляет мгновенный доступ к карте пользователя.

Платежные карты быстро вошли в нашу жизнь. Еще совсем недавно везде использовались только карты с магнитной полосой. Сегодня же никого не удивит картой с чипом. Общеизвестно, что чиповая, микропроцессорная или, созвучны, платежная EMV-карта - новый и безопасный способ доступа к расчетному счету. Она безопаснее карты с магнитной полосой и ее практически невозможно сфальсифицировать.

С каждым годом цифровые технологии в банковском секторе совершенствуются. Появляются новые услуги, улучшается сервис, так и появились роботизированные

консультанты, которые со временем будут вытеснять реальных финансовых специалистов. Цифровые работы консультанты будут помогать клиентам управлять активами и капиталом, а также дают советы по инвестированию - и все это за скромную плату. Сейчас они приобретают все большую популярность среди инвесторов. С их помощью можно легко открыть счет, а связь между оценкой рисков и размещением активов выстроена логично [3].

По нашему мнению, такой цифро-технологический прогресс может негативно отразиться на рынке труда, так как вместо квалифицированных специалистов будут работать роботы-консультанты.

Факторами, которые способствуют распространению и развитию банковского сектора является развитие новых технологий, необходимость снижения затрат, усиление конкуренции.

Вскоре пластиковые карточки будут вытеснены смартфонами с Интернет банком, но с другой стороны, это требует значительных вложений и инвестиций [4].

Список используемой литературы

- 1 Будущее Финтех за робо-консультантами [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://hightech.fm> (дата обращения: 07.02.2017).
- 2 Диджитализация банковской системы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.slideshare.net> (дата обращения: 07.02.2017).
- 3 Манифест МИТ – надвигается третья волна банковских [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://bankir.ru> (дата обращения: 07.02.2017).
- 4 Абакуменко, А.В. Диджитализация банковского сектора Украины / А.В. Абакуменко, М.В. Корнеева, А.А. Деркач // Финансовые исследования. – 2016. – №1. – С. 69–75.

С. О. ЕЛИСЕЕВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева**

канд. экон. наук, доц.

ТЕНДЕНЦИИ И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Белорусский рынок ценных бумаг является типичным развивающимся рынком. Это модель фондового рынка, находящегося в тесной зависимости от развитых финансовых рынков, с ограниченной конкурентоспособностью.

Рынок ценных бумаг Беларуси начал свое формирование с создания нормативно-правовой базы, финансовых институтов и системы регулирования в русле перехода страны к рыночной экономике. Появлением фондового рынка в Республике Беларусь следует считать 1992 год, когда был принят Закон Республики Беларусь «О ценных бумагах и фондовых биржах». Будучи единственными крупными игроками на рынке, банки получили преимущество, так как конкуренцию им составить было некому.

Рынок ценных бумаг представляет собой инфраструктурный элемент экономической политики государства, который позволяет решать разнообразные макроэкономические проблемы, в том числе рост концентрации и обобществления производства, мобилизация свободных денежных средств и направление их в нужные сегменты экономической системы, активизация инвестиционного процесса и т.д.

Существует множество законов и правительственных документов о фондовом рынке, изданных в Республике Беларусь. 10 января 2015 г. официально опубликован Закон Республики Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-З «О рынке ценных бумаг». Настоящим Законом регулируются отношения, связанные с эмиссией, обращением

и погашением эмиссионных ценных бумаг, профессиональной и биржевой деятельностью по ценным бумагам со всеми видами ценных бумаг [1].

Закон Республики Беларусь от 16.07.2010 № 172-З «О ценных бумагах и фондовых биржах» определяет единый порядок выпуска и обращения ценных бумаг, регулирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также принципы организации и деятельности фондовой биржи [2].

Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 27 февраля 2013 г. № 12 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения Министерством финансов Республики Беларусь аукциона по продаже государственных облигаций, номинированных в иностранной валюте, через торговую систему ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»» определяет порядок и условия проведения аукциона по продаже государственных облигаций, номинированных в иностранной валюте, выпускаемых в соответствии с основными условиями, утвержденными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 декабря 1999 г. № 1929 через торговую систему открытого акционерного общества «Белорусская валютно-фондовая биржа» [3].

Рынок ценных бумаг в Беларуси, по сути, стал развиваться только с 2008 года. Законодательные изменения, внесенные за последние пять лет, положительно сказались на его развитии [4, с. 75].

В 2011 году под влиянием нестабильной экономической обстановки в Республике Беларусь, вызванной накопившимися дисбалансами, а также мер, предпринятых по ее нормализации, структура рынка ценных бумаг претерпела значительные изменения. В течение последних лет постепенно сокращалась доля рынка долевых ценных бумаг (акций) в общем объеме эмиссии ценных бумаг и, соответственно, росла доля рынка долговых ценных бумаг (облигаций), как государственных, так и корпоративных. Если в 2007 году эмиссия акций составляла 53,6 % в общем объеме выпуска, то в 2011 году она сократилась до 34,1%. При этом объем эмиссии корпоративных облигаций возрос с 8,4 % до 45,6 % [5]. За последние 5 лет структура источников формирования и изменения акционерного капитала АО несколько изменилась. Так, доля средств государства здесь сократилась с 68,8 % в 2011 г. до 58,5 % в 2015-м, а их сумма выросла с 21,2 трлн. руб. до 22,8 трлн. руб. Доля средств иных инвесторов выросла с 5,8 % до 10,8 % (с 1,8 трлн. руб. до 4,2 трлн. руб.), а собственных средств самих АО – с 25,4 % до 30,7 %. В то же время на 1 января в 288 ОАО насчитывалось всего по 1 акционеру, в 71 – по 2, в 88 – от 3 до 10, а в 289 – от 10 до 50. Так что концентрация акционерного капитала в республике остается очень высокой, а доля акций в свободном обращении – минимальной. Вместе с тем, несмотря на увеличение количественных показателей рынка ценных бумаг, его качественного развития пока не произошло. По-прежнему акции и облигации предприятий массово не используются в коллективах для самостоятельного привлечения ресурсов.

Кроме того, практически отсутствует предложение ценных бумаг. Причина – низкий темп продажи пакетов акций, принадлежащих государству, а также незаинтересованность руководства организаций в выпуске акций.

Схема работы фондового рынка в Беларуси мало чем отличается от рынков развитых стран. Основная особенность – недостаточная развитость и скромная популярность. Рынок ценных бумаг Республики Беларусь характеризуется низкой активностью со стороны его участников, что обусловлено наличием сдерживающих развитие национального фондового рынка факторов. Проблемы современного отечественного рынка обусловлены общим состоянием экономики Республики Беларусь и возможностью ее интеграции в мировую экономику.

На сегодняшний день белорусский рынок ценных бумаг находится в зачаточном состоянии, в особенности это касается сектора так называемых корпоративных акций и облигаций. Можно отметить следующие основные проблемы развития данного сектора

фондового рынка в нашей стране: организационная диспропорциональность рынка ценных бумаг; ликвидность ценных бумаг; свобода перемещения капитала; инфраструктура фондового рынка; финансовая культура и информационная прозрачность фондового рынка.

Основные же направления совершенствования рынка государственных ценных бумаг Республики Беларусь следующие:

- дальнейшее функционирование фондового рынка должно строиться на следующих принципах: социальная справедливость, надежная защита инвесторов, регулирование, контролирование, эффективность, правовой порядок, прозрачность и открытость, конкурентность, целостность;
- ориентация на общемировые принципы функционирования рынка ценных бумаг;
- увеличение доли корпоративных ценных бумаг;
- проведение политики поэтапного сокращения дефицита государственного бюджета с помощью финансовых инструментов;
- внедрение новых финансовых инструментов;
- развитие небанковских организаций (инвестиционные фонды, финансовые, лизинговые, трастовые, страховые компании);
- создание общего рынка ценных бумаг Союза Беларуси и России, а также тесное сотрудничество со странами-участницами СНГ.

Таким образом, главная цель совершенствования рынка ценных бумаг – способствовать созданию условий для становления целостного, прозрачного и эффективного фондового рынка в Республике Беларусь, регулируемого государством и интегрированного в мировой фондовый рынок.

Список используемой литературы

1 О рынке ценных бумаг: Закон Респуб. Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

2 О ценных бумагах и фондовых биржах: Закон Респуб. Беларусь от 16.07.2010 г. № 172-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

3 Об утверждении Инструкции о порядке проведения Министерством финансов Республики Беларусь аукциона по продаже государственных облигаций, номинированных в иностранной валюте, через торговую систему ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»: постан. Мин-ва финансов Респуб. Беларусь от 27 февраля 2013 г. № 12 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

4 О депозитарной деятельности и центральной депозитарии ценных бумаг в Республике Беларусь: Закон Респуб. Беларусь от 9 июля 1999 г. №280-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

5 Колбасин, Д.А. Гражданское право Республики Беларусь. Общая часть. / Д.А. Колбасин. – Минск: ПолиБиг, 2010. – 374 с.

В. А. ЕЛИСЕЕНКО

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

Науч. рук. **О. О. Порошина**

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА ФОНДА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Важной правовой формой социальной защиты населения в Республике Беларусь является государственное социальное страхование. Государственное социальное

страхование представляет собой систему пенсий, пособий и других выплат гражданам Республики Беларусь, иностранным гражданам и лицам без гражданства за счет средств государственных внебюджетных фондов социального страхования в установленных законодательством случаях [1]. Система социального страхования в настоящее время представлена одним фондом – Фондом социальной защиты населения (ФСЗН).

Анализ отчетных данных об исполнении бюджета ФСЗН выявил ряд негативных тенденций. Так, в 2013 году расходы фонда впервые за весь период его существования превысили его доходы, после чего разрыв между доходами (без учета субвенций, выделяемых из бюджета для покрытия дефицита) и расходами Фонда стал увеличиваться. Наиболее сильный разрыв пришелся на 2015 год, что было обусловлено превышением темпов роста расходов ФСЗН над темпами роста доходов, наблюдавшимся с 2012 года. Ежегодно расходы ФСЗН в сравнении с доходами росли на все большую величину в номинальном выражении.

Наиболее объемной статьей расходов ФСЗН является выплата трудовых пенсий. Вторая по значимости статья расходов фонда – выплата пособий по временной нетрудоспособности. Несомненно, одной из важнейших предпосылок формирования дефицита Фонда является старение населения Беларуси, увеличивающее нагрузку на пенсионную систему. Свою роль сыграло и повышение пенсий. Необходимость реформирования пенсионной системы в условиях снижения заработной платы населения становилась все более очевидной, и в Республике Беларусь было принято решение о постепенном подъеме пенсионного возраста с окончательным завершением подъема в 2020 году.

Кроме указанных направлений расходования средств значительными по объему являются также статьи расходов, не связанные или мало связанные, на наш взгляд, с социальной защитой населения. Среди них – финансирование выплат на санаторно-курортное лечение и оздоровление, финансирование специализированных учебно-спортивных учреждений Федерации профсоюзов Беларуси, а также финансирование деятельности самого ФСЗН.

Хотя суммарный объем «непенсионных» расходов ФСЗН представляется небольшим относительно общего объема поступлений средств в Фонд (около 1 %), особенности этих выплат вызывают интерес с точки зрения их обоснованности и соответствия целевому назначению.

Формулировка статьи «финансирование выплат на санаторно-курортное лечение и оздоровление» не позволяет точно определить, кто является ее целевой группой. Вместе с тем, учитывая направленность деятельности ФСЗН, расходование средств фонда по данной статье обоснованно, если выплаты по ней предоставляются социально незащищенным группам граждан (неполным семьям, детям-сиротам и т.д.). Однако в случае, когда эта статья расходов финансирует выплаты на приобретение санаторных путевок сотрудникам определенных предприятий или организаций, в условиях нарастающего дефицита Фонда гораздо более рациональным представляется ее упразднение или сокращение. Это представляется особенно актуальным с учетом того, что темпы роста объемов финансирования выплат на санаторно-курортное лечение превышают темпы роста расходов ФСЗН на другие статьи.

Наличие статьи расходов «финансирование специализированных учебно-спортивных учреждений Федерации профсоюзов Беларуси» вызывает некоторые вопросы: средства фонда социальной защиты населения являются целевыми, и финансирование учебно-спортивных учреждений не указано в списке возможных направлений финансирования в Положении о Фонде социальной защиты населения [2]. Федерация профсоюзов не является государственной организацией, поэтому необходимость финансирования какой-либо ее деятельности из средств государственного социального страхования представляется нерациональной с учетом объемов такого финансирования.

Так, объем финансирования учебно-спортивных учреждений Федерации профсоюзов из средств ФСЗН в 2015 году почти на 20 % превышает объем финансирования мероприятий, направленных на обеспечение занятости населения.

Объем финансирования, направляемого из средств ФСЗН на деятельность самого Фонда по статье «финансирование деятельности ФСЗН», вырос более чем в 4 раза за период с 2010 по 2015 годы. С учетом того, что количество организаций Фонда не увеличилось, а его функции не были расширены, такое увеличение собственного финансирования представляется необоснованным. Хотя размер описанных выше выплат составляет чуть более 1 % доходов Фонда, в 2012 году их размер превысил дефицит ФСЗН, а в 2015 году составил треть дефицита Фонда.

Таким образом, старение населения является основной причиной роста нагрузки на фонд социальной защиты населения. В то же время, проведенный анализ свидетельствует о том, что в последние годы для ФСЗН стал характерен значительный рост непрофильных расходов, связанных с финансированием «непенсионных» выплат. Учет этих особенностей в условиях увеличивающегося дефицита средств фонда социальной защиты населения требует отдельного внимания при дальнейшем бюджетировании средств Фонда.

Список используемой литературы

1 Об основах государственного социального страхования: Закон Респуб. Беларусь от 31 янв. 1995 г. № 3563-ХП3563-ХП: с изм. и доп.: текст по сост. на 9 янв. 2017 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 25.01.2017).

2 Положение о Фонде социальной защиты населения: утв. Указом Президента Респуб. Беларусь 16 января 2009 г. № 40: текст по сост. на 24 янв. 2017 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 25.01.2017).

И. Б. ЖЕЛЕЗНЯКОВА

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

Науч. рук. **А. Л. Войтишкина**

МЕТОДИКА РАСЧЁТА ИНТЕГРАЛЬНОГО КОЭФФИЦИЕНТА БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В сложившихся обстоятельствах существования внешних и внутренних угроз экономической безопасности представляется необходимой оценка финансового состояния регионов Республики Беларусь с целью обеспечения его бюджетно-налоговой безопасности.

Бюджетно-налоговая безопасность подразумевает осуществление бюджетной политики, ориентированной, прежде всего, на реализацию национальных экономических интересов и экономического роста страны [1, с. 624].

Существует ряд методик расчета бюджетно-налоговой безопасности, но используемые коэффициенты расчета не могут характеризовать уровень данного показателя, так как нет нормативного значения для характеристики региона, а, значит, невозможно сравнить регионы по бюджетно-налоговой безопасности между собой. Поэтому целесообразно рассчитывать интегральный коэффициент. Основные показатели, характеризующие бюджетно-налоговую безопасность региона, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие бюджетно-налоговую безопасность региона

Показатель	Формула расчета	Обозначения
Коэффициент бюджетной автономии (независимости)	$K_{авт} = \frac{ДП}{Д} \times 100\%$	Где Д – суммарные доходы бюджета; Р – суммарные расходы бюджета; ДП – полученные налоговые и неналоговые доходы; БП – безвозмездные и безвозвратные перечисления от бюджетов вышестоящих уровней; Д _{нен} – неналоговые доходы; ДН – налоговые доходы; Д _{сф} – размер дефицита; Ч – численность населения территории
Коэффициент бюджетной зависимости	$K_{зав} = \frac{БП}{Д} \times 100\%$	
Коэффициент устойчивости	$K_{уст} = \frac{БП}{ДП} \times 100\%$	
Коэффициент, характеризующий уровень дефицита	$K_{д} = \frac{Д_{сф}}{ДП} \times 100\%$	
Коэффициент деловой активности	$K_{дел.ак} = \frac{Д_{нен}}{ДП} \times 100\%$	
Коэффициент, характеризующий уровень налоговых доходов	$K_{дн} = \frac{ДН}{ДП} \times 100\%$	
Коэффициент бюджетного покрытия	$K_{покp} = \frac{Д}{Р} \times 100\%$	
Коэффициент бюджетной результативности (уровень бюджетных доходов на душу населения)	$K_{бр} = \frac{Д}{Ч} \times 100\%$	
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	$K_{бн} = \frac{Р}{Ч} \times 100\%$	

Используя данную методику, был произведен расчет данных коэффициентов, что представлено в таблице 2. Исходными данными являются отчеты об исполнении бюджета г. Гомеля за 2014 – 2015гг.

Таблица 2 – Оценка уровня устойчивости и самостоятельности бюджета г. Гомеля в 2014-2015г.г.

Показатель	2014	2015	Отклонение (+,-)
Суммарные доходы бюджета, млн. руб.	3184497,8	3434797,4	250299,6
Суммарные расходы бюджета, млн. руб.	3164483,9	3503696,1	339212,2
Полученные налоговые и неналоговые доходы, млн. руб.	2408132,1	2495422,0	87289,9
Безвозмездные и безвозвратные перечисления от бюджетов вышестоящих уровней, млн. руб.	776365,6	939375,4	163009,8
Неналоговые доходы, млн. руб.	486235,9	366163,6	-120072,3
Налоговые доходы, млн. руб.	1921896,2	2129258,4	207362,2
Размер дефицита, млн. руб.	-	68898,7	-
Численность населения территории, человек	526871	531356	4485
Коэффициент бюджетной автономии	75,6	72,7	-3,0
Коэффициент бюджетной зависимости	24,4	27,3	3,0
Коэффициент устойчивости	32,2	37,6	5,4
Коэффициент, характеризующий уровень дефицита	-	2,8	-
Коэффициент деловой активности	20,2	14,7	-5,5
Коэффициент, характеризующий уровень налоговых доходов	79,8	85,3	5,5
Коэффициент бюджетного покрытия	100,6	98,0	-2,6
Коэффициент бюджетной результативности	604,4	646,4	42,0
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	600,6	659,4	58,8

Из данных таблицы 2 видно, что нельзя однозначно сказать, в каком из годов бюджетно-налоговая безопасность была выше, так как разные показатели говорят о разной ситуации. В связи с этим мы предлагаем определить комплексный показатель – интегральный коэффициент для 2014 г. и 2015 г. на основании данных таблицы 1 по формуле (1):

$$I_k = \sqrt[9]{K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5 \times K_6 \times K_7 \times K_8 \times K_9}, \quad (1)$$

где I_k – интегральный коэффициент;
 K_n – значение коэффициента по уровню.

Для получения значения интегрального коэффициента бюджетно-налоговой безопасности региона (г. Гомеля) по формуле 1 были произведены следующие расчеты, представленные в формуле (2) и формуле (3):

$$I_{k1} = \sqrt[3]{75,6 \times 24,4 \times 32,2 \times 20,2 \times 79,8 \times 100,6 \times 604,4 \times 600,6}. \quad (2)$$

$$I_{k1} = \sqrt[3]{72,7 \times 27,3 \times 37,6 \times 2,8 \times 14,7 \times 85,3 \times 98,0 \times 646,4 \times 659,4}, \quad (3)$$

где I_{k1} – интегральный коэффициент за 2014 год;
 I_{k2} – интегральный коэффициент за 2015 год.

Получены следующие значения: интегральный коэффициент в 2014 году равен 87,7, а в 2015 году 60,6. Следовательно, бюджетно-налоговая безопасность г. Гомеля в 2015 году ниже на 27,1 чем годом ранее. Это обусловлено снижением коэффициентов бюджетной автономии, деловой активности и бюджетного покрытия.

Таким образом, использование данной методики позволит ранжировать регионы по бюджетно-налоговой безопасности.

Список используемой литературы

- 1 Никулина, Е.В. Экономико-статистическое исследование бюджетно-налоговой безопасности регионов / Е.В. Никулина, И.В.Чистникова, А.В. Орлова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12. – С. 3.

А. Т. ЗИЯТДИНОВА, Я. Б. ШАБАНОВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Е. П. Семиренко,**

канд. экон. наук, доц.

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Вступив в рыночную экономику, Республика Беларусь избрала путь инновационного развития, что требует больших инвестиций. Имеющихся в стране и привлекаемых иностранных инвестиций не хватает. Перспективным источником финансирования инноваций является венчурное финансирование. Оно активно используется в США и странах Западной Европы.

В Беларуси венчурное финансирование зародилось относительно недавно. Функциями венчурного фонда наделен Белорусский инновационный фонд (БИФ) [1]. Он является соучредителем двух международных инновационных центров: Белорусско-Чешского и Белорусско-Литовского. Начиная с 2014 года, Правительство республики ведет активные действия по созданию фонда, исключительной деятельностью которого будет венчурное финансирование, причем к 2020 году в нашей стране должно быть уже два таких фонда. Республика Беларусь активно сотрудничает с Россией в рамках Союзного Государства, в т.ч. в инновационной сфере. В 2015 году принято решение о создании Белорусско-Российского венчурного фонда с инвестиционным капиталом 1,4 млрд. рос. руб. [2]. В конце 2016 г. подписано соглашение о создании Белорусско-Китайского венчурного фонда с капиталом 20 млн. долл. США [3].

Несмотря на активные усилия в области развития сферы венчурного финансирования, Беларусь всё же сталкивается с рядом проблем.

Наиболее серьезной из них является отсутствие в республике отрасли венчурного инвестирования. Такая отрасль только начинает формироваться как с помощью частных инициатив, так и государственных. Но это достаточно длительный процесс, требующий не один десяток лет.

Следующей проблемой является то, что в Беларуси нет достаточного количества венчурных инвесторов. Это утверждение, на наш взгляд является спорным, ведь на сегодняшний момент в Беларуси появляется все большее число бизнес-ангелов, которые являются основой реализации любого венчурного проекта.

Так, в ноябре 2010 года создано Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН»» – первое формализованное объединение бизнес-ангелов. Сообщество в настоящий момент состоит из 12 белорусских бизнес-менов и топ-менеджеров. Но для успешной реализации венчурных проектов Республике Беларусь требуется не менее 1 000 бизнес-ангелов [4].

Отсутствие новых прорывных технологий также является серьезной проблемой сдерживающей создания венчурных фондов в республике. Проекты, которые ориентированы лишь на импортозамещение, неинтересны для венчурных инвесторов, так как не смогут принести большой прибыли, при том, что предпринимательские риски велики.

Ещё одной проблемой является то, что в Беларуси велика доля убыточных предприятий, и, начиная с 2013 года, она возрастает [5]. Одним из последствий данной проблемы является неразвитость фондового рынка.

Несмотря на отсутствие специализированных венчурных фондов в Беларуси, спрос со стороны иностранных венчурных инвесторов всё-таки есть. Среди них инвестиционные фонды из Силиконовой долины, инвесторы из Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, России.

В 2011 году в Беларуси было создано Агентство венчурных инвестиций (АВИ). Общая сумма инвестиционных сделок с участием АВИ, за период его деятельности, составила более 100 млн. долл. США АВИ сотрудничает с более чем 100 фондами прямых и венчурных инвестиций России, США и Западной Европы [6].

Ещё одной белорусской компанией, финансирующей венчурные проекты, является ЗАО «Лидеринвест». Данная компания проводит постоянную селекцию инновационных проектов, а также поиск партнеров, заинтересованных в прямых инвестициях в венчурные проекты [7].

30 июня 2016 года Зубр Капитал, первая белорусская компания, управляющая фондами прямых инвестиций, объявила о запуске Zubr Capital Fund I (ZCFI) объемом 50 млн. долл. США. В портфеле фонда будет находиться 5-7 компаний, с акцентом на быстро развивающиеся компании в секторе информационных технологий, производстве товаров народного потребления с высоким экспортным потенциалом, а также компании розничной торговли. Запуск Zubr Capital Fund I является важным событием не только для Зубр Капитала, но и в целом для рынка финансовых услуг Беларуси [8].

Кроме того, белорусские венчурные проекты (стартапы) «котируются» на бирже инвестиционных проектов Startup.network (платформе для участников венчурного рынка, которая помогает предпринимателям быстро найти первые раунды инвестиций для своих проектов, а инвесторам – эффективно вложить деньги).

В заключение отметим, что для развития рынка венчурных инвестиций в Республике Беларусь в первую очередь нужно создавать условия для повышения инновационной активности предприятий страны, искать возможности софинансирования венчурных проектов различными группами инвесторов, а также активизировать сотрудничество научного и реального секторов экономики. В этой связи одним из самых

эффективных инструментов может стать механизм «партнерство бизнеса и общества», или государственно-частное партнерство. Данный механизм способен стать гарантом снижения рисков для частных инвесторов, сыграть роль катализатора в привлечении национальных и иностранных средств в венчурную индустрию государства, при этом он не будет тяжелым бременем для государственного бюджета.

Список используемой литературы

- 1 Официальный сайт Белорусского инновационного фонда [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.bif.ac.by> (дата обращения: 04.02.2017).
- 2 Официальный сайт Белорусско-Российского Делового Совета [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://rbdssovet.ru> (дата обращения: 25.01.2017).
- 3 Создание Белорусско-Китайского венчурного фонда [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.ritmeurasia.org> (дата обращения: 25.01.2017).
- 4 Официальный сайт общественного объединения «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.bavin.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 5 Официальный сайт Белорусского национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 6 Официальный сайт Ассоциации венчурных инвесторов в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://avinvest.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 7 Официальный сайт ЗАО «Лидеринвест» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.leader.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 8 Log in Belarus: новые инвестиционные возможности для Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://zubrcapital.by> (дата обращения: 25.01.2017).

Д. С. КАТОЛИКОВА, А. С. КАТОЛИКОВА

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

Науч. рук. **Е. В. Ярош**

БАНКОВСКИЕ ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТОЧКИ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Пластиковая карта сегодня один из самых динамично развивающихся и высокотехнологичных банковских продуктов, который постоянно совершенствуется и успешно заменяет традиционные наличные денежные средства, двигаясь в направлении их полного замещения. По мнению специалистов, использование банковских карт неизбежно будет расти, поскольку последние как платежный инструмент имеют ряд преимуществ как для их держателей, так и для эмитентов. Смогут ли пластиковые карты полностью вытеснить наличность из денежного оборота, учитывая стремительное развитие информационных технологий и их успешное внедрение во все сферы жизнедеятельности человека и общества?

История банковских карт началась в США в 1914 году. В этом году появились первые «пластиковые карты», изготовленные из картона, являвшиеся подтверждением платежеспособности их владельца. Такие карты были прототипом современных пластиковых карт, и только в 1928 году при изготовлении карт стал использоваться металл, который позволил автоматизировать обработку данных. А первая в мире массовая платежная карточная система появилась в 1949 году с созданием компании Diners Club. Эта система не являлась банковской, имела ограничение на применение ее в отдельных предприятиях торговли и услуг, но работала и работает она по той же системе, что и American Express, Visa и MasterCard.

Сегодня пластиковая карта это удобное платежное средство, разнообразие платежных систем и широчайшая инфраструктура, что позволяет ей быть самым популярным платежным инструментом.

Рынок пластиковых карточек Республики Беларусь представлен карточками системы «БелКарт» и международных платёжных систем со значительным преобладанием последних. В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь выпуск банковских платёжных карточек в обращение осуществляется банками-эмитентами. Операции с использованием банковских платёжных карточек проводятся банками-эмитентами в пределах полномочий, предоставленных имеющимися у них лицензиями Национального банка Республики Беларусь и в соответствии с Инструкцией о порядке совершения операций с банковскими платёжными карточками, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.01.2013г. № 34.

В настоящее время 22 банка Республики Беларусь эмитируют банковские платёжные карточки внутренних и международных платёжных систем: ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белинвестбанк», «Приорбанк» ОАО, «Франсабанк» ОАО и др.

На сегодняшний день самыми распространенными являются карты с магнитной полосой. С их помощью можно переводить деньги на другие счета, осуществлять снятие наличных денежных средств, оплачивать коммунальные услуги, оплачивать покупки и совершать прочие платёжные операции. На магнитной полосе располагается три дорожки с данными. Первая содержит фамилию, имя, отчество владельца карты, вторая – номер карты и срок ее действия, третья предназначена для прочей информации.

Для активизации карты используется специальное считывающее устройство и PIN-код (Personal Identification Number – закодированный персональный идентификационный номер банковской карты), который позволяет держателю карты получать удалённый доступ к своему карточному счёту через систему онлайн, банкоматы и различные терминалы. PIN-код можно считать цифровой электронной подписью владельца карты, которая позволяет банку распознавать держателя карты при его обращении к счёту своей карты. Так как PIN известен только держателю карты, операции, подтвержденные PIN-кодом, считаются выполненными непосредственно держателем карты.

Сегодня большинство банковских пластиковых карт, выпускаемых в Республике Беларусь, имеют магнитную полосу, содержащую закодированную запись данных владельца карты и его карт-счета. Однако данные карты имеют слабую защищенность информации и часто приходят в негодность под воздействием электромагнитных полей. Для защиты от подделки, выполняемых транзакций в платёжных системах, в том числе через сеть интернет, карты стали оснащаться микропроцессорным чипом по технологии EMV (Europay, MasterCard, VISA – международный стандарт для операций по банковским картам с чипом, разработанный совместно компаниями Europay, MasterCard и Visa).

Карта с чипом содержит также магнитную полосу и отличается только наличием чипа. Основным отличием использования карт с чипом от карт с магнитной полосой является необходимость при любых операциях вводить PIN-код, что повышает уровень безопасности использования банковской карты.

Электронный чип представляет собой микросхему, которая является миниатюрным электронным устройством (электронной памятью) для хранения данных о состоянии счета. Микросхема подсоединена к антенне для приема импульсов электромагнитного излучения (записи и считывания информации). Обычно антенна расположена по периметру внутри пластикового прямоугольника. Специалисты компании Visa говорят, что «пластик» с микропроцессором вмещает в 80 раз больше информации, чем магнитный «собрат».

Поскольку чип-карта содержит дополнительно магнитную полосу, банкомат или продавец может выбрать, обслужить карту по магнитной полосе или используя чип. В качестве недостатка карт с чипом можно назвать чуть более продолжительное время

совершения операции и необходимость ввода PIN-кода при использовании карты для оплаты, что и обеспечивает ей дополнительную защиту.

Преимущества же чип-карты значительно разнообразнее:

- невозможность подделки карты с чипом, поскольку они имеют высшую степень защиты;
- оплата данной картой требует не больше нескольких секунд;
- при использовании карты с бесконтактным микрочипом их вовсе необязательно прислонять к считывающему устройству, а достаточно лишь быть в зоне действия считывающего аппарата;
- микропроцессорные (чиповые) карточки стандарта EMV принимаются по всему миру.

Подводя итоги выше сказанного, следует отметить, что на сегодняшний день пластиковая карта банка, или банковская платежная карта, — незаменимое средство безналичных расчетов, сочетающее в себе множество современных технологий и обладающее рядом неоспоримых преимуществ, что делает ее самым удобным и популярным платежным инструментом. Не менее значимым является то обстоятельство, что современные информационные технологии позволили повысить сохранность денежных средств владельцев пластиковых карт. Следующим шагом в совершенствовании этих систем может стать, например, изобретение карт, которые не возможно будет потерять или PIN-код которых не возможно будет забыть, что вероятно возможно лишь в том случае, если платежный инструмент сделать неразрывно связанным с владельцем карт-счета.

С. В. КВАШИНА

(г. Мозырь, Мозырский государственный педагогический университет имени И. П. Шамякина)

Науч. рук. **Н. Н. Лебединская**

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МОЗЫРСКИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

Анализ и оценка показателей производственно-коммерческой деятельности деревообрабатывающих предприятий представляют собой одну из наиболее ответственных и актуальных задач в работе предприятия. От регулярности, глубины и достоверности данной работы зависит финансовая эффективность и конечная результативность деятельности предприятий. Немало предприятий концерна «Беллесбумпром» характеризуется низкой рентабельностью или даже убыточностью, стоят перед угрозой неплатежеспособности и банкротства. С целью преодоления сложившихся тенденций в 2007 году было положено начало модернизации предприятий деревообрабатывающей промышленности, основной целью которой является обеспечение более рационального и экономически эффективного использования лесосырьевых ресурсов за счет создания высокотехнологичных производств [1]. Проекты по модернизации предприятий концерна «Беллесбумпром» должны были быть завершены в 2014 году.

На территории Гомельской области наиболее значимые проекты по модернизации деревообрабатывающих производств реализуются на ОАО «Мозырский деревообрабатывающий комбинат», ОАО «Речицадрев», ОАО «Гомельдрев».

Цель исследования – проанализировать динамику изменения основных финансовых результатов деятельности предприятия деревоперерабатывающей промышленности. Объектом исследования является ОАО «Мозырский деревообрабатывающий комбинат» (далее – ОАО «Мозырский ДОК»). При проведении исследования использовались методы сравнения и балансовый метод.

В сентябре 2014 года на ОАО «Мозырский ДОК» (ранее – Государственном предприятии «Мозырский ДОК») завершилась масштабная модернизация производства. На модернизацию было израсходовано 78,8 млн. евро при планируемых 80,2 млн. евро, основная часть – кредитные средства, предоставляемые ОАО «АСБ «Беларусбанк».

Динамика основных финансовых результатов деятельности ОАО «Мозырский ДОК» за 2012-2015 гг. представлена в таблице (1), результаты подученные в анализируемый период времени попадают и на последние годы модернизации предприятия и в последующие год.

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности ОАО «Мозырский ДОК» в 2012 – 2015 гг.

Показатели	Значение по годам				Темп роста, %		
	2012	2013	2014	2015	2013 к 2012	2014 к 2013	2015 к 2014
1 Выручка от реализации продукции, млн. руб.	30926	34627	39060	52973	111,9	112,8	135,6
2 Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	20042	22684	26730	37865	113,2	117,8	141,7
3 Прибыль от реализации продукции, млн. руб.	1337	606	-3550	-5028	45,3	-	-
4 Прибыль до налогообложения (отчетного периода), млн. руб.	725	-	451	-	-	-	-
5 Чистая прибыль, млн. руб.	173	-	-	-	-	-	-
6 Среднегодовая стоимость совокупных активов, млн. руб.	395548,5	777147	1224808,5	1657051,5	196,5	157,6	135,3
7 Среднегодовая стоимость собственного капитала, млн. руб.	57230,5	87319,5	138914	154616	152,6	159,1	111,3
8 Рентабельность реализованной продукции, %	6,7	2,7	-13,3	-13,3	40,3	-	-
9 Рентабельность продаж, %	4,3	1,8	-9,1	-9,5	41,9	-	-
10 Рентабельность совокупных активов, %	0,2	-	0,1	-	-	-	-
11 Рентабельность собственного капитала	1,3	-	0,3	-	-	-	-
12 Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	0,08	0,04	0,03	0,03	50,0	75,0	100,0

Согласно динамике изменения финансовых результатов можно сказать, что в 2015 году предприятие имеет наихудшие результаты, лучше положение наблюдается в 2012 году. Делать выводы на основании одного только года после окончания модернизации не правильно, но показатель прибыли от реализации имеет устойчивую динамику к снижению с 1337 млн. руб. в 2012 году до 606 млн. руб. в 2013 году, а уже в 2014 году и в 2015 году предприятие сработало с убытком в размере 3550 млн. руб. и 5028 млн. руб. соответственно. Рентабельность реализованной продукции в 2012 году составляла 6,7 %, в 2013 году – 2,7 %, а в 2014 году и в 2015 году значение показателя было отрицательным и составило – 13,3 %. Рентабельность продаж также в анализируемый период времени постоянно уменьшалась с 4,3 %, до 1,8 % в 2013 году и – 9,1 % в 2014 году, а в 2015 году уже было (-9,5 %). Так в 2013 году уменьшение составило 2,5 %, а в 2014 году уже 10,9 %, в 2015 году – 0,4 %. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов в 2013 году уменьшилась на 0,04 оборота, в 2014 году и в 2015 году уменьшение составило 0,01 оборот по сравнению с 2013 годом.

Итак, в 2015 году предприятие имеет наихудшие результаты, лучше положение наблюдается в 2012 году. Основная задача предприятия на ближайшую перспективу –

обеспечение загрузки производственных мощностей лесопильного цеха, цеха по производству теплоизоляционных плит из древесного волокна БЕЛТЕРМО, разработка и выпуск новых образцов мебели на Ельской мебельной фабрике, а также проведение экономической модернизации, включающей в себя следующие направления:

- снижения издержек производства;
- оптимизация численности персонала;
- усиление мотивации персонала: внедрение прогрессивных методов стимулирования труда и укрепления дисциплины на производстве;
- внедрение автоматизированных систем управления бухгалтерского учета, расчета заработной платы, человеческих ресурсов;
- увеличение объемов продаж, в т.ч. на новых рынках, оптимизация товаропроводящей сети.

Список используемой литературы

1 О некоторых мерах по развитию деревообрабатывающей промышленности: Указ Президента Респуб. Беларусь от 18 окт. 2007 г. № 529 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

Е. А. КЛИМЕНКО

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях рыночной экономики формирование и совершенствование инвестиционной политики на среднесрочную и долгосрочную перспективу имеет большое значение, так как от ее обоснованности и эффективности зависит состояние производственно-технической базы предприятий и их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Одним из факторов, определяющим стратегические цели и направления инвестиционной политики промышленных предприятий, является основной капитал.

На состояние основного капитала в последние годы оказывали наиболее существенное негативное влияние процессы снижения объемов производства в разных отраслях, инфляция, несовершенная амортизационная политика, нехватка инвестиционных ресурсов для простого и расширенного воспроизводства. В результате используемые в производстве основные средства характеризуются высокой степенью износа. В создавшихся условиях вопросы обновления основных средств и оптимизации структуры инвестиций в основной капитал становятся актуальными, требующими безотлагательного решения.

Однако, нарастание неопределенности в состоянии международного рынка капитала, рост инфляции и процентных ставок привели к снижению объема иностранных инвестиций в экономику Беларуси, сокращению инвестиционных потребностей компаний, уменьшению доступности инвестиций с внешнего рынка капитала. Так, компании сократили вложения в основной капитал на 15,2 % в годовом выражении [1].

Приток иностранных инвестиций в Беларусь в 2015 году уменьшился на 24,8 % по сравнению с 2014 годом и составил 11,3 млрд. долл. США. При этом прямые иностранные инвестиции в 2015 году сократились на 28,8 % – до 7,2 млрд. долл. США (63,8 % от общего объема) [2].

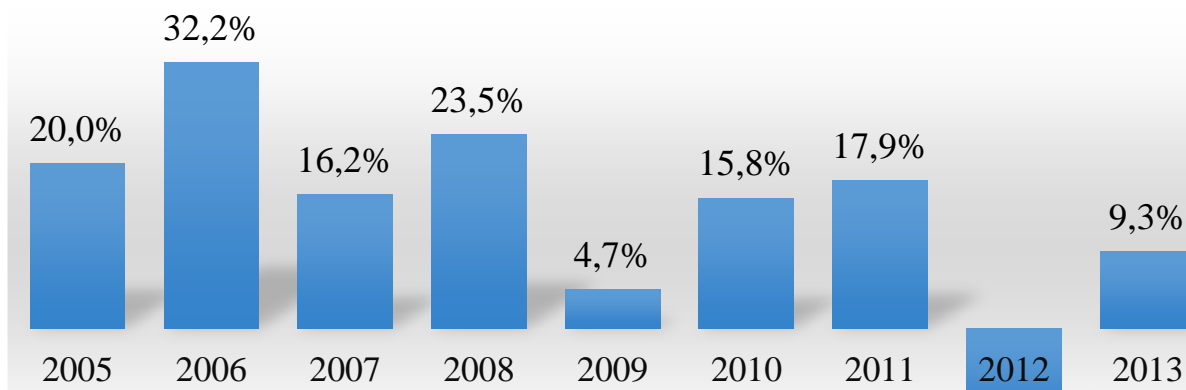


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал
(рост в % к соответствующему периоду)

Белорусский внутренний рынок капитала характеризуется отсутствием «длинных» денег, ростом их стоимости и снижением активности кредитования, несмотря на наметившуюся в последнее время тенденцию к снижению ставки рефинансирования.

В развитии экономики Республики Беларусь в январе-ноябре 2016 г. продолжились тенденции прошлого года по снижению инвестиционной активности. Всего инвестиций в основной капитал использовано на сумму 15 632,5 млн. руб., что составило в сопоставимых ценах 80,8 % к уровню января-ноября 2015 г. Снижение темпа роста инвестиций связано, в первую очередь, с сокращением внутренних источников финансирования: средств консолидированного бюджета (оптимизация финансирования государственных программ), кредитных ресурсов (высокие процентные ставки по кредитам и закредитованность организаций).

Технологическая структура инвестиций в основной капитал отражает использование большей части ресурсов (54,1 %) на строительно-монтажные работы (83,4 % к соответствующему уровню 2015 г.). Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал составил 33,9 % или 76,7 % к уровню января – ноября 2015 г. [1].

В целом в инвестиционной сфере Республики Беларусь наблюдаются следующие негативные тенденции:

- снижение инвестиционной активности организаций, подчиненных республиканским органам госуправления и местным исполнительным и распорядительным органам. В 2015 г. произошел спад инвестиционной активности в данных организациях (снижение капитальных расходов на 5,1 % и 23,5 % соответственно) при росте инвестиционных вложений организаций без ведомственной подчиненности на 50,7 %. Такая тенденция продолжилась и в 2016 году;

- снижение затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств при росте объемов строительно-монтажных работ. Технологическая структура инвестиций в основной капитал по-прежнему остается неудовлетворительной. Удельный вес затрат на строительно-монтажные работы (52,9 %) значительно превышает величину средств, направляемых на приобретение машин, оборудования, транспортных средств (35,1 %), что отрицательно сказывается на изменении технологической структуры инвестиций в основной капитал [1].

- высокая зависимость инвестиционной активности организаций от объемов бюджетного финансирования и льготного кредитования организаций, что определяет необходимость поиска новых источников финансирования инвестиционных проектов.

В целях устранения данных негативных тенденций необходимо:

- для совершенствования технологической структуры инвестиций в основной капитал целесообразно ориентироваться на показатель затрат на приобретение машин,

оборудования и транспортных средств без учета вложений инвестиций в жилищное строительство, социальную и финансовую сферы;

– бюджетные средства следует направлять на социальные и инфраструктурные проекты, а также на совместное финансирование высокоэффективных проектов, выполняемых в рамках государственных программ. Для повышения эффективности использования бюджетных средств необходимо повысить требования к инвестиционным проектам, ввести оценку соответствия их технологического уровня по сравнению с зарубежными конкурентами, применять рыночные критерии предоставления финансовых средств. Данные средства должны быть сконцентрированы на приоритетных видах экономической деятельности для экономики Республики Беларусь;

– кредитование новых инвестиционных проектов на льготных условиях следует осуществлять только через ОАО «Банк развития Республики Беларусь» на конкурсной основе. При этом следует проводить сравнительную характеристику проектов с целью финансирования наиболее перспективных их вариантов.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2017).

2 Результаты инвестиционной политики / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 25.01.2017).

Н. В. КУЛИКОВСКАЯ

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Деноминация – это увеличение нарицательной стоимости национальных денег путем «зачеркивания нулей». В отличие от нуллификации старые деньги в этом случае обмениваются на новые без ограничений. Одновременно осуществляется пересчет всех денежных агрегатов и прочих стоимостных показателей. Этот метод позволяет упростить издержки расчетов, но, как и все предыдущие методы, не затрагивает существенные причины инфляции. В связи с этим деноминация может быть эффективна, например, на завершающем этапе экономических преобразований, в условиях снижения инфляции и повышения доверия к национальной валюте.

Все методы проведения денежных реформ в том или ином виде предполагают изъятие из каналов денежного обращения излишних денег, превышающих реальный спрос со стороны экономики, т.е. достижение товарно-денежной сбалансированности экономики. Однако вне системы комплексного антиинфляционного регулирования экономики денежные реформы как метод регулирования денежного оборота могут дать положительный эффект только в краткосрочном периоде. Кроме того, существенным фактором, определяющим успех (неуспех) денежной реформы, является доверие экономических агентов к политике государства в сфере денежно-кредитных отношений, а также к банковской системе [1]. В Республике Беларусь деноминация белорусского рубля происходила трижды. В 1992 году в Беларуси появились новые деньги. Но, пока новые купюры печатались, произошла инфляция. В итоге цены сильно выросли.

В 1994 году произошла первая деноминация белорусского рубля в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 12 августа 1994 г. № 15/1 «О деноминации белорусского рубля»

20 августа 1994 г. в 10 раз [2]. С купюр убрали один ноль, и соответствующим образом пересчитали цены на товары и услуги.

Через 5 лет к 1999 году в обращении уже находилась купюра номиналом 5 млн. руб. Было принято решение о второй деноминации в 2000 году. нарицательная стоимость рубля изменилась в 1000 раз Указ Президента Республики Беларусь от 19 октября 1999 г. № 613 «Об изменении нарицательной стоимости денежной единицы Республики Беларусь и масштаба цен». Во исполнение данного Указа с 1 января 2000 г. были введены билеты Национального банка Республики Беларусь образца 2000 года достоинством 1; 5; 10; 20; 50; 100; 500; 1 000; 5 000 руб. (постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 20 октября 1999 г. № 30.1 «О введении в обращение билетов Национального банка Республики Беларусь образца 2000 года»). В соответствии с упомянутым выше постановлением расчетные билеты Национального банка Республики Беларусь образца 1992–1999 годов выпуска оставались в обращении на территории Республики Беларусь в течение всего 2000 года [2].

В 2011 год рубль обесценился в три раза, инфляция за один год превысила 108 %. Нацбанк выпустил в обращение купюру номиналом 200 000 руб.

И 1 июля 2016 года произошла третья деноминация белорусского рубля. С купюр убрали 4 нуля, и в соответствии с этим пересчитали цены на товары и услуги в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 4 ноября 2015 г. № 450 «О проведении деноминации официальной денежной единицы Республики Беларусь» [3]. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 08.02.2016 № 63 «Об утверждении Инструкции об особенностях организации кассовой работы с денежной наличностью и иными ценностями в период параллельного обращения денежных знаков образца 2000 года и денежных знаков образца 2009 года» [4].

План мероприятий по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 4 ноября 2015 г. № 450 «О проведении деноминации официальной денежной единицы Республики Беларусь» [5].

После деноминации белорусский рубль уменьшился сразу в 10 000 раз, а оказавшиеся в обращении купюры эталона 2000 года были заменены на купюры и монеты эталона 2009 года. Так, 100 руб. – самый низкий номинал купюры, был заменен на самый низкий номинал нового денежного эталона – 1 копейку.

Всего в обращении появилось семь номиналов купюр – 5, 10, 20, 50, 100, 200 и 500 рублей, и восемь номиналов монет – 1, 2, 5, 10, 20 и 50 копеек, а также 1 и 2 рубля [6].

Деноминация должна улаживать такие задачи, как: перераспределение имеющихся в стране денежных ресурсов в пользу государства; расширение налогооблагаемой базы (к примеру, в итоге увеличения импорта) и восполнение больших налоговых недоборов в бюджет; снижение уровня долларовых накоплений населения; повышение валютных резервов Центробанка (к примеру, за счет более выгодного для страны курса конвертации валютной прибыли импортеров и экспортеров); компенсация значительных расходов на печатание новых денег, проведение обмена купюр [7].

Деноминация способна временно урегулировать некоторые финансовые и политические задачи. Более того, общественность ещё больше привяжется к доллару и евро, как к валютам, с которыми практически ничего не происходит.

Список используемой литературы

1 Деньги, кредит, банки: учеб. / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2012. – 639 с.

2 История проведения деноминаций национальной валюты Республики Беларусь Беларуси / [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 25.01.2017).

3 Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь Беларуси / [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

4 Деноминация – 2016. Нормативные правовые акты и письма Национального банка Беларуси / [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 25.01.2017).

5 План мероприятий по реализации Беларуси / [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 04.02.2017).

6 Деноминация будет проведена с 1 июля 2016 в Беларуси / [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 04.02.2017).

7 Оценка возможности и последствий деноминации рубля / [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://lib.rin.ru> (дата обращения: 04.02.2017).

А. Л. КОВАЛЕНКО

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

Науч. рук. **О. С. Башлакова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ КРЕДИТОМ ДЛЯ МОБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

По своему содержанию кредитные отношения представляют собой сложный процесс, требующий тщательного анализа и детальной разработки. Поэтому государственный кредит сталкивается с большим количеством проблем, которые требуют незамедлительного разрешения.

В современных условиях Республика Беларусь в кредитных отношениях между странами, в основном, выступает международным должником. Правительству каждой страны необходимо осуществлять управление государственным долгом. Государственная политика в области управления долгом должна строиться на увеличении объема государственных заимствований на внутреннем и внешнем рынках, а также на дальнейшем развитии рынка внутренних заимствований.

Одной из первых проблем, которая возникает при получении государственного кредита, – это условия его предоставления. Очевидно, что если государство не будет выполнять требования, то кредит могут не выдать или не выделить очередной транш.

Также одной из проблем, несущих потенциальные угрозы стабильности макроэкономического развития и экономической безопасности Республики Беларусь, является рост валового внешнего долга. В связи с этим определение внешнедолговой устойчивости нашей страны и границ безопасного накопления внешнего долга на современном этапе – одна из важнейших задач. Под внешнедолговой устойчивостью страны следует понимать такое внешнедолговое положение, при котором обеспечивается выполнение всех долговых обязательств субъектов хозяйствования государства перед нерезидентами благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам.

Еще одна проблема государственного долга – это колебания валютных курсов. Валютный риск – вероятность валютных потерь в результате изменения курса валюты, которое может произойти в период между привлечением внешнего долга и фактическим проведением расчетов по нему. Это происходит тогда, когда долг привлекается в иностранной валюте, в то время как расходы и доходы осуществляются в национальной валюте. То есть, если изменяется валютный курс, то в результате этого изменяется и объем средств, необходимых для обслуживания существующего долга [1].

Традиционно Беларусь, как и другие страны СНГ, характеризуется высокой долларизацией экономики. Соответственно и большинство внешних займов привлекалось в долларах США. Обменный курс в Беларуси оставался стабильным, начиная с 2003 года, выступая в качестве якоря монетарной политики, который позволил стабилизировать уровень цен и создать необходимые условия для экономического роста.

Обменный курс является важным фактором, влияющим на стабильность совокупного внешнего долга Беларуси. С одной стороны, его поддержание невозможно без привлечения внешних займов, с другой стороны девальвация белорусского рубля приведет к росту внешнего долга Беларуси в относительном измерении.

Сбалансированное развитие государственного кредита возможно при достижении следующих условий:

- если государство будет выполнять свои обязательства перед кредиторами и инвесторами, то оно будет более привлекательным в качестве страны для кредитования и вложения инвестиций, и не будет накапливаться государственный долг перед другими странами, так как государство-заемщик сможет вовремя погашать долг и проценты по нему;

- учет в процессе управления государственным долгом всех видов ценных бумаг, эмитированных государственными органами власти, и органами местного самоуправления;

- увеличение выпуска ценных бумаг, а именно государственных облигаций, что будет способствовать увеличению государственного бюджета и покрытию его дефицита;

- поддержание оптимальной структуры долговых обязательств по срокам обращения и погашения, достигаемое путем погашения государственных ценных бумаг по истечении срока их обращения;

- прозрачность выпуска займов, т.е. доступность достоверной информации об экономическом положении страны для международных агентств, способствующая укреплению кредитной репутации и рейтинга страны-заемщика.

Многие страны осознали уязвимость модели экономического роста, основанной на внешнем кредитовании, и стали уделять должное внимание формированию эффективной системы использования внутренних сбережений и заимствований на внутреннем рынке. Для погашения внешнего государственного долга может использоваться выпуск мобилизационного внутреннего валютного займа в объемах, необходимых для последовательного покрытия выплат по внешнему долгу. В этом случае внешний долг переводится во внутренний, что способствует перераспределению выплат в пользу резидентов [2].

Важно отметить необходимость формирования поддержки валютных резервов на безопасном уровне. По оценкам МВФ, в Беларуси безопасный уровень золотовалютных резервов равен трехмесячному импорту, но Республика Беларусь по данному показателю не находится на безопасном уровне. Достижение такого уровня возможно, например, путем валютной приватизации госсобственности на международных рынках капитала.

Одна из проблем государственного долга в стране – это погашение старых долгов. Для того чтобы погасить старые долги, привлекаются новые кредиты от МВФ, России, Евразийского банка развития и т.п., так как иностранной валюты и международных резервных активов не хватает, а валюта нужна для погашения внешних долгов. Поэтому важно создать условия для развития экономики страны, частной инициативы, экспортоориентированных и импортозамещающих производств.

Таким образом, несмотря на все проблемы и негативные стороны наличия и роста государственного долга Республики Беларусь, для успешного развития экономики стране необходимы иностранные инвестиции и, в частности, иностранные кредиты. Кредитные ресурсы являются одним из способов повышения производительности и технологического уровня белорусских предприятий. Привлечение кредитных ресурсов даст возможность обеспечить расширение воспроизводственных пропорций, повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции на внешнем и внутреннем рынках,

и как результат – более полно удовлетворить потребности народного хозяйства и населения страны в средствах производства и потребительских товарах.

Список используемой литературы

- 1 Жук, И. Н. Идентификация рисков в управлении внешним долгом Республики Беларусь / И. Н. Жук // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 2. – С. 83–95.
- 2 Попкова, А. Управление государственным долгом в разных странах / А. Попкова // Банковский вестник. – 2010. – № 8. – С. 34–41.

К. С. КУЦИЯ

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

Науч. рук. **О. С. Башлакова,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДИАГНОСТИКИ РИСКА БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Одной из проблем, возникающих при рассмотрении дел об экономической несостоятельности (банкротстве), является определение достоверного финансового положения должника. На основе информации о степени его платежеспособности (неплатежеспособности) и имущественном положении принимаются решения о возбуждении дела, а впоследствии выбирается одно из двух направлений действий – санация организации или ее ликвидация.

В связи с ростом числа убыточных предприятий тема банкротства особенно актуальна для Беларуси. Так, в 2016 году количество убыточных организаций по сравнению с прошлым годом выросло на 8,9 %, а удельный вес – с 20,2 до 22. При этом сумма чистого убытка составила 1,5 млрд. руб.

В качестве показателей для оценки платежеспособности субъектов хозяйствования в Беларуси используются следующие коэффициенты: текущей ликвидности; обеспеченности собственными оборотными средствами; обеспеченности финансовых обязательств активами. Коэффициент текущей ликвидности предприятий Республики Беларусь снижается и находится ниже нормативного значения (1,1-1,7), что свидетельствует о том, что текущие задолженности будет трудно погасить. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также снижается и находится ниже норматива (0,2-0,3), что говорит о том, что большая часть оборотных активов сформирована из кредитов и других форм заемных средств.

Одним из недостатков использования трех вышеназванных коэффициентов является то, что должник имеет возможность манипулировать данными коэффициентами. То есть предприятия, фактически находящиеся в кризисном состоянии, могут вполне законно считать структуру своего баланса удовлетворительной.

К примеру, предприятие не признается устойчиво неплатежеспособным благодаря тому, что один из коэффициентов соответствует нормативному, но отсутствуют собственные оборотные средства и другие коэффициенты могут быть значительно ниже нормативных значений.

Приведенная методика оценки неплатежеспособности предприятия кажется достаточно простой и доступной, так как все необходимые показатели содержатся в отчетности предприятия, а расчеты осуществляются в короткие сроки. Однако она имеет ряд недостатков, которые существенно влияют на точность и качество производимых расчетов. Прежде всего, это одномоментный характер используемых показателей –

на начало и на конец отчетного периода без учета их динамики в течение года. Этот недостаток присущ многим финансовым коэффициентам.

В действующую методику анализа платежеспособности включены два показателя, находящиеся в теснейшей функциональной взаимосвязи, поэтому будет целесообразно оставить из двух названных показателей только один. Реальная картина платежеспособности может быть представлена только во взаимосвязи показателей ликвидности, оборачиваемости и рентабельности. Поэтому в методике должны быть органично увязаны коэффициент текущей ликвидности и коэффициент рентабельности активов. Установить нормативные значения можно на основе исследования эталонных предприятий в каждой сфере деятельности.

Можно отметить и другие недостатки методики: при расчете показателей для оценки финансового состояния используются не все формы бухгалтерской отчетности, а только бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Это приводит к тому, что при определении важнейших параметров деятельности предприятия не учитываются показатели притока и оттока денежных средств по текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, отраженные в отчете о движении денежных средств. Также не проводится анализ элементов собственного капитала предприятия, источников их формирования, которые приводятся в отчете об изменении капитала; рассчитываемые показатели не объясняют причины сложившейся ситуации и наблюдаемых тенденций в сфере финансового состояния предприятия [1].

Следовательно, недостатки существующей методики оценки финансового состояния предприятия существенны. Для решения указанных проблем необходимо использовать для расчета показателей платежеспособности не только бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но и отчет о движении денежных средств, отчет об изменении капитала [2].

В экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства предприятий. Например, расчет критерия Z по методике Э. Альтмана или критерия X по методике У. Бивера. Исследуя зарубежный опыт, необходимо разработать регрессионные модели для различных видов экономической деятельности, которые должны включать в себя показатели, характеризующие доходность, структуру баланса, оборачиваемость и рентабельность. Действующие бюджетные ограничения (со стороны государства) часто ставят государственные и частные предприятия в неравные условия для конкуренции. Институт несостоятельности должен являться инструментом вывода неэффективных предприятий с рынка, обеспечения платежной дисциплины независимо от формы собственности предприятий.

Государственные предприятия очень редко допускаются к процедурам банкротства, в результате чего низкоэффективные производства получают вливания из бюджета и продолжают производить продукцию низкого спроса, что негативно сказывается на малых и средних предприятиях, которые не могут конкурировать с государственными, так как не поддерживаются прямыми вливаниями. В данном случае, некоторые крупные отечественные предприятия, находящиеся в кризисном положении, было бы выгоднее продать или репрофилировать, а не поддерживать. Тем самым создались бы более благоприятные условия для развития частных инициатив и входа на рынок новых предпринимателей.

Список используемой литературы

1 Сивчик, Л. Оценка финансового состояния и его информационная база / Л. Сивчик // Финансы. Учет. Аудит. – 2009. – №3. – С. 14–17.

2 Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования (в ред. от 07.06.2013 № 40/41) [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.levonevski.net> (дата обращения: 04.02.2017).

А. В. ЛЕДЕНЕВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Е. В. Видищева**

канд. экон. наук, доц.

РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мировая финансовая система формировалась веками для удобства перемещения денег туда, где они могут наилучшим способом создавать новые деньги. На сегодняшний день, основой для мировой финансовой системы является финансовый рынок. Мировой финансовый рынок обеспечивает свободу передвижения капиталов в международном масштабе. А именно это выступает важным условием функционирования мировой экономики. Главным фактором развития финансового рынка стал процесс глобализации, который наиболее прогрессировал именно в финансовой сфере. Знание и понимание законов рынка позволяют предвидеть изменения в его состоянии. Если вооружиться этими знаниями, можно значительно улучшить собственное финансовое положение, играя на фондовом рынке или разумно инвестируя в развитие перспективного бизнеса.

Развитие финансового рынка является одной из важнейших задач государства. Улучшение экономического положения страны невозможно без доступности финансовых ресурсов для предприятий всех отраслей экономики, прежде всего за счет инструментов долевого и долгового финансирования и страхования рисков [1, с. 85].

При анализе и сравнении финансовых рынков ключевым является американский рынок, т.к. он является самым крупным в мире, именно на американские индексы ориентируются трейдеры со всего мира, чтобы оценить текущую рыночную обстановку. Помимо этого важен и Европейский финансовый сегмент.

Данные и показатели из США и Европы, которые нужно отслеживать:

– Индекс DOW JONES Industrial Average важнейший фондовый индекс, который отражает динамику акций самых сильных и стабильных компаний США.

– Не менее важен и индекс S&P500, который демонстрирует ситуацию на Нью-Йоркском финансовом рынке.

– Индекс NASDAQ характеризует технологический сегмент экономики США.

– Европейский сектор представляет Франция (CAC-40), Англия (FTSE-100), Германия (DAX), затем анализируется Азия.

В настоящее время, функционирующие международные финансовые институты расширяются и активно действуют в странах с развивающейся экономикой. Таким образом, число стран, которые обладают полноценным и развитым финансовым рынком, постепенно сокращается, национальные финансовые рынки переходят в сферу влияния международных гигантов. Именно по этой причине России необходимо развить свой финансовый центр, полноценный и независимый, который станет драйвером роста и критерием конкурентоспособности национальной экономики. На протяжении последнего десятилетия развитие российского финансового рынка происходило в условиях глобализации, роста интернационализации рынка ценных бумаг, увеличения количества и объемов трансграничных инвестиционных сделок, а также усиления конкуренции среди мировых финансовых центров [1, с. 158]. Если проанализировать динамику российского финансового рынка, то можно увидеть, что в процессе его развития были достигнуты положительные результаты: в 2012-2015 гг. отношение капитала к ВВП увеличилось с 9,4 % до 11,1 %, кредитов экономике к ВВП – с 41,6 % до 54,4 %, активов пенсионных фондов к ВВП – с 5,3% до 6,1 %. Однако, в сравнении с другими развитыми и развивающимися странами, российский финансовый рынок находится

на достаточно низких позициях. Например, в соответствии с индексом глобальной конкурентоспособности, который ежегодно рассчитывается Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), по итогам 2015-2016 гг. по сравнению с рейтингами предыдущих годов Россия заметно улучшила показатели фактора «развитие финансового рынка», который является составной частью итогового индекса. Однако этот показатель все же остается на весьма низком уровне (3,5 балла из 6), при этом Россия находится на 95 месте из 140 и значительно отстает от прочих стран БРИКС и G20 [2].

Что же касается состояния российского финансового рынка на сегодняшний день, то нужно отметить, что январь 2017 года стал довольно волатильным для российского финансового рынка. В течение месяца индекс ММВБ преимущественно снижался (минимальная отметка за месяц 2136 пунктов, что на 3,8 % ниже уровня конца декабря). Однако в конце месяца позитивные новости со стороны ОПЕК и США вновь привлекли внимание инвесторов к российским акциям и рынок смог отыграть большую часть снижения. В итоге за январь индекс ММВБ потерял около 0,6 % и закрылся на отметке 2217 пунктов. Нефть марки Brent в течение января двигалась в диапазоне 53-57 долл. США за баррель, а в целом по итогам месяца подешевела почти на 2 %, остановившись на отметке 55,63 долл. США. Курс рубля за месяц практически не изменился: российская валюта подешевела на 0,8 % до 60,16 руб. за 1 долл. США. При этом в течение месяца курс опускался ниже отметки в 60 руб. за 1 долл. США и достигал 59,18 руб. за 1 долл. США. В последние дни января на рынок вышел Центральный Банк, в интересах Минфина выкупивший доллары, что вызвало краткосрочную фиксацию прибыли на рынке ОФЗ со стороны нерезидентов и оказало давление на обменный курс. Но в целом ситуация неизменна: спрос нерезидентов сохраняется на высоком уровне, а серьезного давления на рубль из-за действий Минфина и Центрального банка участники не ожидают. Вероятно, рубль продолжит колебаться в диапазоне 60-65 руб. за 1 долл. США при условии сохранения нефтяных котировок на текущем уровне. Золото подорожало за месяц на 5 %, а ослабление рубля поддержало рублевую доходность «золотых активов».

В перспективе на следующие месяцы волатильность на рынке сохранится, в связи с этим специалисты рекомендуют по-прежнему диверсифицировать активы по валютному признаку. Поскольку потенциальная доходность рублевых финансовых активов выше, специалисты рекомендуют отвести на них не менее 60 % в сбалансированном портфеле. При этом долю рублевых облигаций можно снизить примерно до 30 %, а оставшиеся средства распределить между ПИФом акций широкого рынка и отраслевыми фондами. На валютные активы (акции иностранных компаний) стоит отвести до 20-40 % портфеля в зависимости от курсовых ожиданий [3, с. 15].

Другой проблемой российского финансового рынка является его низкая эффективность. Например, такой показатель эффективности банковской системы как соотношение депозитных и кредитных ставок сопоставим со средним уровнем развивающихся стран, однако относительно высокая доля непроцентных доходов или отношение накладных расходов к активам говорят о том, что банки вынуждены покрывать высокие издержки за счет доходов, не связанных с их основной деятельностью.

Указанная проблема может объясняться достаточно низкой активностью населения на финансовом рынке, высоким спросом на банковские вклады за счет простоты, привычности и доступности этого инструмента, предпочтением населения обращаться в кредитные организации, которые помимо стандартных банковских услуг предоставляют услуги на фондовом рынке, а также недоверием к некредитным финансовым организациям [1, с. 345].

Таким образом, на сегодняшний день российский финансовый рынок менее развит не только по сравнению с рынками развитых стран, но и развивающихся. В большей степени это обусловлено недостаточно разработанной нормативно-правовой базой

и нестабильной экономической ситуацией, а также недоверием населения к финансовым организациям и низким уровнем финансовой грамотности. Перспективы мирового финансового рынка и финансового рынка России туманны, кто-то настроен оптимистично и считает, что худшее позади, а кто-то верит в падение Америки, доллара и евро, и чуть ли не в прекращение денежно-рыночных отношений. Конечно, состояние современного финансового рынка оставляет желать лучшего, системные проблемы все еще не решены, перспективы туманны, а прогнозирование будущего является довольно сложным [4, с. 200].

Список используемой литературы

- 1 Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / под ред. С.С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2013. – 454 с.
- 2 Итоги января [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://ru.investing.com> (дата обращения: 3.02.2017).
- 3 Брюховецкая, С.В. Современное состояние финансового рынка России: актуальные проблемы и перспективы развития / С.В. Брюховецкая, Ш.Г. Сардарян // Дискуссия. – Вып. №4 (67). – Апрель 2016. – С. 178.
- 4 Симоненко И.А., Седых Н.В. Проблемы и перспективы финансового рынка России / И.А. Симоненко, Н.В. Седых // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч.-практич. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014. – 252 с.

И. Н. ЛЕВШУНОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)
Науч. рук. **А. В. Кравченко**

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Государственное объединение «Белорусская железная дорога» как одно из самых масштабных предприятий транспортной отрасли, которое осуществляет управление перевозочным процессом на железнодорожном транспорте общего пользования в Республике Беларусь, имеет ряд специфических особенностей, в том числе особый порядок формирования (получения) доходов всех структурных звеньев Белорусской железной дороги.

Белорусская железная дорога имеет территориальное разделение и соответствующее обеспечение управлением перевозочным процессом в регионах – отделением дороги, в целом по республике – Управлением дороги. В состав железной дороги входят шесть отделений, территориально примерно совпадающих с границами областей. В состав каждого отделения входит значительное число обособленных структурных подразделений, каждое из которых выполняет свою роль в едином перевозочном процессе. В структуре железной дороги имеются организации, которые участвуют в перевозочном процессе и не входят в состав отделений дороги. Эти организации выполняют специфические функции (капитальный ремонт пути, снабженческие и другие) и называются организациями дорожного подчинения. На Белорусской железной дороге имеются специализированные структуры, обрабатывающие информацию о поступающих доходах от перевозок. В целом по железной дороге это осуществляет Республиканское унитарное предприятие «Главный расчетный информационный центр» (ИРЦ), а на уровне отделений дороги – отделенческие расчетные центры (ОРЦ) [1].

Поэтому изначально информация о доходах формируется на уровне Управления Белорусской железной дороги, то есть после обработки перевозочных документов, контроля правильности и полноты начисления провозных платежей Главный расчетный

информационный центр предоставляет в Управление дороги сведения о доходах за месяц, об объемах транспортной работы, выполненной каждым отделением. Из всех доходов от перевозок часть остаётся в Управлении. За счет такой части доходов покрываются определенные затраты – расчеты с администрациями железных дорог других государств, централизованное приобретение товарно-материальных ценностей; оплата общехозяйственных расходов Управления дороги, уплата налогов и сборов по Управлению дороги, в том числе централизованных, и так далее.

Затем Управление дороги через систему расчетных цен на измерители работы рассчитывает плановые доходы каждого отделения. В качестве измерителей работы выступают: по грузовым перевозкам – тонно-километры, по пассажирским перевозкам – пассажиро-километры.

Расчетная цена для каждого отделения устанавливается ежеквартально исходя из плановой себестоимости видов перевозок и уровня рентабельности. Уровень рентабельности устанавливается для каждого отделения исходя из прогнозируемого уровня рентабельности по дороге в целом, планируемых расходов из прибыли на потребление в соответствии с утвержденными сметами, сумм на уплату налогов из прибыли. Основой для расчета уровня рентабельности, включаемого в расчетную цену, является финансовый план отделения.

Общие доходы отделения от перевозок, подлежащие отражению в бухгалтерском учете в качестве выручки, определяются суммированием доходов отделения от грузовых и пассажирских перевозок, на основании расчета, составляемого финансово-экономической службой Управления дороги. Часть доходов от перевозок направляется на покрытие расходов организаций дорожного подчинения.

Расчеты за выполненную транспортную работу с отделениями и организациями дорожного подчинения, участвующими в перевозках, производит служба бухгалтерского учета и методологии Управления дороги. Расчеты производятся в следующих формах:

- путем перечислений денежных средств на их расчетные счета по лимиту финансирования в счет расчетов за перевозки;
- распределением товарно-материальных ценностей, приобретаемых централизованно;
- путем осуществления централизованных капитальных вложений.

Лимит финансирования в счет расчетов за перевозки устанавливается расчетным путем финансово-экономической службы. Базой для формирования лимита финансирования являются планируемые затраты текущего и капитального характера под доведенные объемы перевозок и прогнозируемые доходные поступления. Отделения дороги, исходя из вклада каждого структурного подразделения, распределяют между ними полученные доходы от перевозок. При этом используется система расчетных цен на измерители работы (1 тонно-километр, 1 вагон, 1 техническая единица и так далее).

Исходя из вышеописанной системы финансирования звеньев Белорусской железной дороги, структурные подразделения, организации дорожного подчинения зарабатывают доходы, которые в последствие подлежат распределению между всеми звеньями. При этом очевидно, что чем больший объем работы выполняют такие организации, то есть осуществляют большие затраты, тем выше будет уровень получаемых доходов. Однако существует некоторая противоречивость. То есть действующая схема финансирования не может являться стимулом к сокращению затрат, получению дополнительной прибыли.

В связи с этим актуальной на сегодняшний день является проблема в необходимости проработки существующей системы финансирования в целях стимулирования экономики ресурсов (сокращение затрат), следуя принципу бережливости, при этом зарабатывая прибыль, осуществляя качественно процесс перевозок и удовлетворяя в полном объеме потребности в перевозках.

Список используемой литературы

1 О структуре Белорусской железной дороги: приказ Начальника Белорус. железной дороги от 29.03.2007 г. № 145Н.

2 Об утверждении Положения о централизованном формировании доходов от перевозочной деятельности Белорусской железной дороги и расчетах за выполненные работы и услуги по перевозкам грузов, пассажиров, почты, багажа и грузобагажа: приказ Начальника Белорус. железной дороги от 5.01.2006 г. № 16Н.

В. А. МЕТЛА

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день практически все страны являются участницами современного мирового хозяйства. Построение макроэкономической модели, описывающей взаимосвязи макроэкономических показателей в открытой экономике, помогает проанализировать, каким образом экономическая политика, проводимая в данной стране и в других странах, оказывает влияние на международные потоки товаров, услуг и капиталов. А основой для данного анализа служит платежный баланс страны.

Термин «платежный баланс» в экономической теории впервые был использован в 1767 г. Д. Стюартом в работе «Исследование принципов политической экономии». Однако началом зарождения понятия «платежный баланс», согласно его современному пониманию, можно считать появление термина «торговый баланс», впервые использованный Э. Мисселденом в трактате «Круг торговли» (1623 г.) [1].

Под платежным балансом Международный валютный фонд понимает статистическую запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран. По сути, платежный баланс является балансовым счетом международных операций страны в форме соотношения валютных поступлений из-за границы и платежей, произведенных данной страной другим странам [2, с. 164-165].

Платежный баланс Республики Беларусь – это статистический отчет, в котором в систематизированном виде отражаются суммарные данные о внешнеэкономической деятельности страны за определенный период времени. В платежном балансе фиксируются все операции между резидентами и нерезидентами Республики Беларусь, связанные с движением товаров, услуг, первичных и вторичных доходов, непроектируемых нефинансовых активов, капитальных трансфертов, финансовых активов и обязательств. Платежный баланс Республики Беларусь публикуется в информационно-аналитическом журнале Национального банка Республики Беларусь, а также размещается в представительстве Национального банка Республики Беларусь в сети Интернет. Платежный баланс составляется Национальным банком Республики Беларусь на основании методических рекомендаций Международного валютного фонда (МВФ), содержащихся в шестом издании Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (МВФ, 2009 г.), других изданиях МВФ методологического характера. Информационной основой составления Платежного баланса Республики Беларусь являются отчетные данные обо всех внешнеэкономических операциях резидентов Республики Беларусь. Платежный баланс рассчитывается в долларах США и белорусских рублях. В целях обеспечения наибольшей точности и полноты статистики данные платежного баланса за предыдущие периоды корректируются. Счет текущих операций в платежном балансе отражает потоки товаров, услуг, первичных доходов и вторичных доходов между резидентами и нерезидентами. Сальдо счета текущих операций показывает разницу между суммой экспорта и дохода к получению и суммой импорта

и дохода к выплате (экспорт и импорт охватывает как товары, так и услуги, а доход означает как первичный, так и вторичный доход) [3]. Так, счет текущих операций за III квартал 2015 года составил -50,8 млн. долл. США, где товары и услуги составляют – 242,8 млн. долл. США, первичные доходы – -368,6 млн. долл. США, вторичные доходы – 75,0 млн. долл. США. Счет операций с капиталом составил 0,5 млн. долл. США. Итого сальдо по данным счета текущих операций и счета операций с капиталом составило -50,3 млн. долл. США. А сальдо по данным финансового счета составило -148,8 млн. долл. США, где прямые инвестиции составили -74,2 млн. долл. США, портфельные инвестиции – 922,3 млн. долл. США, производные финансовые инструменты – 1,5 млн. долл. США, прочие инвестиции – -998,4 млн. долл. США [4]. Счет текущих операций за III квартал 2016 года составил 223,4 млн. долл. США, где товары и услуги составляют – 576,4 млн. долл. США, первичные доходы – -418,3 млн. долл. США, вторичные доходы – 65,3 млн. долл. США. Счет операций с капиталом составил 4,0 млн. долл. США. Итого сальдо по данным счета текущих операций и счета операций с капиталом составило 227,4 млн. долл. США. А сальдо по данным финансового счета составило 24,7 млн. долл. США, где прямые инвестиции составили -117,4 млн. долл. США, портфельные инвестиции – -47,7 млн. долл. США, производные финансовые инструменты – -2,6 млн. долл. США, прочие инвестиции – 192,4 млн. долл. США [4]. Можно сделать вывод, что за год сальдо по данным счета текущих операций и счета операций с капиталом увеличилось на 277,7 млн. долл. США (по отношению к 2015 году), за счет увеличения товаров и услуг на 333,6 млн. долл. США и счета операций с капиталом на 3,5 млн. долл. США. А сальдо по данным финансового счета увеличилось на 173,5 млн. долл. США. В статью «Товары» включается стоимость товаров, право собственности, на которые в течение отчетного периода перешло от резидентов Республики Беларусь к нерезидентам (экспорт) и от нерезидентов к резидентам Республики Беларусь (импорт). Экспорт и импорт товаров приводятся в ценах ФОБ1. В статью «Услуги» включаются экспортно-импортные операции с услугами. Первичные доходы включают оплату труда работников, доходы от инвестиций и прочие первичные доходы. Вторичные доходы отражают текущие трансферты между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. Счет операций с капиталом показывает капитальные трансферты к получению и к выплате между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. В финансовом счете регистрируются операции, в результате которых происходит переход права собственности на внешние финансовые активы и обязательства Беларуси. Финансовый счет включает прямые инвестиции, портфельные инвестиции, производные финансовые инструменты, другие инвестиции и резервные активы. Прямые инвестиции охватывают любые операции, совершаемые между прямыми инвесторами и дочерними организациями. Портфельные инвестиции включают операции с акциями и другими долговыми ценными бумагами, не учтенные в разделе «Прямые инвестиции». Производные финансовые инструменты представляют собой финансовый инструмент, который привязывается к другому конкретному финансовому инструменту, показателю или биржевому товару. С помощью него на финансовых рынках может осуществляться торговля конкретными финансовыми рисками (такими как процентный и валютный риск; риск, связанный с колебаниями цен на акции и биржевые товары; кредитный риск и т.п.) независимо от активов. Другие инвестиции включают операции помимо тех, которые относятся к прямым инвестициям, портфельным инвестициям, производным финансовым инструментам и резервным активам [3].

Список используемой литературы

1 Платежный баланс и методы его регулирования (на примере Республики Беларусь) [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://bibliofond.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

2 Жук, И.Н. Платежный баланс Беларуси. Реалии 15-летия / И.Н. Жук // Финансы. Учет. Аудит. – 2008. – № 9. – С. 18–20.

3 Платежный баланс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 04.02.2017).

И. Ю. МИСЕВИЧ

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одними из важнейших оценочных показателей денежно-кредитной политики страны являются коэффициент монетизации, уровень долларизации экономики, объем золотовалютного резерва и др.

В Республике Беларусь коэффициент монетизации по-прежнему значительно уступает большинству развитых стран. На рисунке 1 представлена динамика денежного агрегата М3 за 2016 – январь 2017 гг., который представляет собой широкую денежную массу и включает денежный агрегат М2 плюс валютные депозиты, депозиты в драгоценных металлах, средства юридических и физических лиц в ценных бумагах (кроме акций) в иностранной валюте, выпущенных банками.

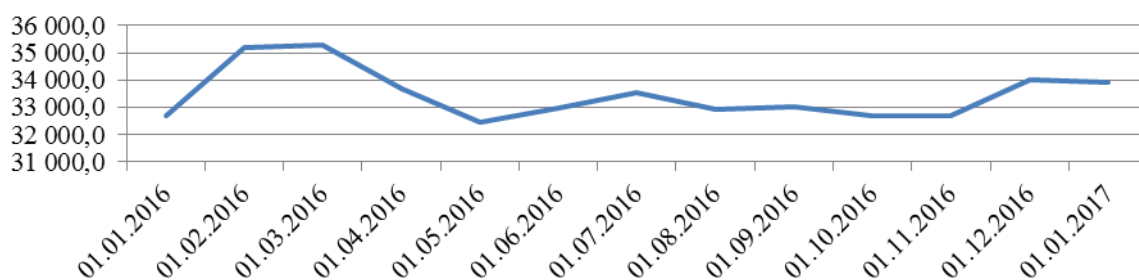


Рисунок 1 – Денежный агрегат М3 за 2016 – январь 2017 года, млрд. руб.

Как свидетельствуют данные, представленные на рассматриваемом рисунке по сравнению с январем 2016 года, когда широкая денежная масса была равна 32 693,9 млн. руб., в январе 2017 года она увеличилась на 1 241,1 млн. руб. и составила 33 935,0 млн. руб.

В международной практике, как правило, для оценки степени насыщенности экономики деньгами используется так называемый коэффициент монетизации, который рассчитывается, как отношение среднегодовой широкой денежной массы к ВВП в текущих ценах. По данным Национального статистического комитета валовый внутренний продукт в текущих ценах за 2016 год составил 94 321,4 млн. руб. [1]. Средний уровень широкой денежной массы за тот же промежуток времени равен 33 431,4 млн. руб. Таким образом, по нашим расчетам, коэффициент монетизации по агрегату М3 в Республике Беларусь за 2016 год составил 35,4 %.

Данный показатель отражает степень обеспечения хозяйственных сделок денежной массой, что одновременно позволяет рассматривать его как иллюстрацию достаточности кредитных ресурсов. Наличие реального свободного денежного капитала в стране (денежной массы) позволяет создать внутренний источник инвестиций и снизить зависимость страны от внешних займов [2, с. 99]. Обычно данный показатель в развивающихся странах составляет не менее 30-40 %, а в развитых странах – свыше 90-100 %.

Исследования МВФ по 126 странам указывают на значимость влияния фактора инфляции на степень монетизации экономики. Чем меньше уровень инфляции и выше «эффективный рост», тем больше величина коэффициента монетизации. Страны с соответствием денежной массы ВВП на уровне 74,3 % сохраняют значение инфляции до 3,5 %. Инфляция выше 15 % характерна для экономик, где уровень монетизации исчисляется в среднем 26,7 % [3, с. 101]. Инфляция в Республике Беларусь составила на конец 2016 года 10,6 %, а в 2015 году – 12 %. Правительство планирует, что уровень инфляции в 2017 году составит не более 9 %. К концу 2020 года прогнозируют снижение инфляции до 5 %. Таким образом, можно предположить, что коэффициент монетизации будет наращивать свои позиции, а это, в свою очередь, отразится на денежном предложении.

Следующий оценочный показатель – уровень долларизации экономики. В широком смысле под долларизацией принято понимать любой процесс вытеснения национальной валюты (полностью или только части ее функций) иностранной валютой – как правило, но не обязательно, долларом США [4, С.10]. На 1 января 2017 года депозиты физических и юридических лиц в иностранной валюте составили 10 642,0 млн. руб. Доля валютной составляющей в денежной массе высока – 31,4 % (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели доли валютной составляющей в денежной массе

В миллионах рублей

Показатель	Значение на 01.01.2017 г.
Широкая денежная масса – МЗ	33 935,0
Депозиты в иностранной валюте, млн. долл. США	10 642,0
Доля валютной составляющей, %	31,4

Исследование показало, что на сегодняшний день главной особенностью денежной массы в Беларуси является то, что около 31 % в её структуре составляет доллар и другая иностранная валюта. В то же время сохраняющаяся высокая степень интеграции иностранной валюты во всю денежно-кредитную систему страны приводит к использованию валютного курса в качестве критерия хозяйственной деятельности и средства тезаврации населением и предприятиями, далекими от внешнего рынка. Все это негативно влияет на отечественную денежную единицу – белорусский рубль, значительно ослабляет его позиции по сравнению с другими денежными единицами. Зависимость от иностранной валюты отрицательно сказывается на экономической стабильности государства, поэтому с целью снижения этой зависимости диверсификация золотовалютных резервов Республики Беларусь в настоящее время становится особенно актуальной. Золотовалютные резервы используются Национальным банком для поддержания курса белорусского рубля. Всего за 2014 год золотовалютные резервы страны сократились на 1 591,8 млн. долл. США и в результате, по состоянию на 1 января 2015 года, их объём составил 5 059,1 млн. долл. США, а на январь 2016 года – 4 175,8 млн. долл. США. На 01.01.2017 года международные резервные активы в соответствии с методологией МВФ составили 4 927,3 млн. долл. США, увеличившись с января 2016 года на 751,4 млн. долл. США. Тем не менее, значения 2015 года оказались не перекрыты. На 1 февраля 2017 г. они составили 4 985,0 млн. долл. США, что свидетельствует о положительной, но не кардинальной тенденции роста [5].

Наличие определенных золотовалютных резервов у страны является необходимым, но недостаточным условием стабильности национальной денежной единицы. В конечном счете, стабильность денег – это, прежде всего, стабильность цен. И фактически тезис о том, что «деньги должны быть обеспечены товарами», в более корректной формулировке должен звучать так: «стабильность денег – это стабильность цен». Беларусь остается страной с высокой инфляцией: среди 26-ти стран СНГ и Восточной Европы

ИПЦ Беларуси в ноябре 2016 г. – 6-й по размеру, а за период с начала 2016 года и за год – 3-й (большая инфляция лишь в Азербайджане и Украине). С 2013-го года больше, чем в Беларуси, выросли потребительские цены только в Украине. Однако в долларах – везде дефляция (в Беларуси – 5-я по величине) [6].

Оценочные показатели денежно-кредитной политики Республики Беларусь свидетельствуют о значительных управленческих резервах со стороны Национального банка и других финансовых органов управления денежно-кредитной сферой.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2017).

2 Михайлова, И.А. Коэффициент монетизации – важнейший макроэкономический показатель развития банковского сектора / И.А. Михайлова, Л.М. Рыкова // Вестник БГЭУ. – 2009. – № 6. – С. 98-102.

3 Михайлова, И.А. Денежно-кредитная политика / И.А. Михайлова, Л.М. Рыкова // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://edoc.bseu.by> (дата обращения: 25.01.2017).

4 Годес, Н.В. Влияние долларизации на функционирование валютных рынков стран-членов ЕврАзЭС / Н.В. Годес. – Пинск: ПолесГУ, 2012. – С. 10–12.

5 ПРЕСС-РЕЛИЗ. Золотовалютные резервы Беларуси на 1 февраля составили 4 985 млн. долл. США. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 25.01.2017).

6 Инфляция и дефляция: ИПЦ в странах СНГ и Восточной Европы. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.mouby.com> (дата обращения: 25.01.2017).

А. В. МИЩЕНКО

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

Науч. рук. **О. В. Пугачёва**

канд. экон. наук, доц.

ОПТИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

Управление кредитным портфелем представляет собой организацию деятельности банка при осуществлении процесса кредитования, которая направлена на предотвращение или минимизацию кредитного риска.

Разработанная модель позволяет оценить совокупный риск и доходность кредитного портфеля, а также принимать решения о предоставлении кредита с точки зрения его влияния на совокупные показатели риска и доходности кредитного портфеля.

Пусть необходимо сформировать кредитный портфель на основе поданных заемщиками кредитных заявок $i = 1.., N$, объемом $V_1...V_N$ денежных единиц. Предположим, что общая сумма кредитных ресурсов банка составляет V , тогда весовой коэффициент каждого кредита (ω_i) находится из следующих выражений (формула 1, формула 2):

$$\omega_i = \frac{V_i}{V}, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^N V_i \times n_i \leq V \rightarrow \sum_{i=1}^N \omega_i \times n_i \leq 1. \quad (2)$$

где n_i – бинарная переменная, отражающая решение банка о предоставлении кредита ($n_i = 1$, если заемщику i предоставлен кредит и $n_i = 0$ в противном случае).

Тогда тот факт, что сумма предоставленных банком кредитов не должна превышать общий объем кредитных ресурсов банка, преобразуется в ограничение на сумму весовых коэффициентов:

Обозначим (y_i) – минимальную доходность по кредиту. Она определяется исходя из присвоенной заемщику категории кредитного рейтинга, вероятности дефолта (PD) и размера потерь по кредиту в случае дефолта заемщика. Размер потерь в случае дефолта принято обозначать LGD (Loss Given Default). Его определяют индивидуально для каждого заемщика в зависимости от рыночной стоимости залога и другого обеспечения по кредиту.

Наибольшую сложность при определении минимальной доходности кредита составляет тот факт, что специалистам банка не доступна реальная цена кредита (P_i) . Тем не менее, стоимость кредита может быть найдена на основе аналитического выражения как текущая дисконтированная стоимость потока платежей по кредиту с учетом вероятности дефолта (PD) и размера потерь в случае дефолта (LGD). Текущая дисконтированная стоимость по кредиту находится по формуле дисконтированного математического ожидания (формула 3):

$$P_i = \frac{PD_i \times (1-LGD) + (1-PD)}{1+rf} \times V_i. \quad (3)$$

где rf – безрисковая процентная ставка (ставка рефинансирования).

Тогда минимальная доходность (y_i) по кредиту i находится из выражения (формула 4, формула 5):

$$P_i = \frac{PD_i \times (1-LGD) + (1-PD)}{1+rf} \times V_i = P_i = \frac{V_i}{(1+y_i)} > (1+y_i) = \frac{1+rf}{PD_i \times (1-LGD) + (1-PD)}. \quad (4)$$

$$Y_i = \frac{1+rf}{PD} * (1 - LGD) + (1 - PD_i) - 1. \quad (5)$$

Данное выражение гарантирует выполнения условия $y_i \geq rf$, означающего, что доходность рискованного актива должна быть больше безрисковой процентной ставки. При этом доходность по кредиту совпадает с безрисковой процентной ставкой лишь в случае отсутствия риска дефолта ($PD_i = 0$ $y_i = rf$). Значения минимальных доходностей, рассчитанные для каждой категории кредитного рейтинга в предположении, что размер потерь в случае дефолта заемщика составляет 50 % (то есть $LGD = 0,5$) и безрисковая процентная ставка равна 25 % ($rf = 0,25$). Увеличение риска дефолта заемщика сопровождается увеличением минимальной доходности по кредиту, требуемой банком.

Тем не менее, полученные значения доходностей являются минимальными и учитывают лишь возможность дефолта заемщика, то есть кредитный риск. На практике доходность кредита превышает значения минимальной доходности, так как учитывает ряд дополнительных факторов.

Задача оптимизации кредитного портфеля с учетом ограничений может быть сформирована следующим образом (формула 6, формула 7, формула 8):

$$Y = \sum_{i=1}^N y_i * n_i * w_i > \max, \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^N PD_i * n_i * w_i \leq \overline{PD}, \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^N w_i * n_i \leq 1, n_i \in (0,1), i = 1, \dots, N. \quad (8)$$

Сформулированная задача отвечает условию максимизации минимальной доходности при ограничении, что вероятность дефолта должна быть ниже среднего значения, сложившегося в системе. Необходимо подчеркнуть, что риск кредитного портфеля является одним из наиболее существенных для банка и носит объективный характер.

Для решения поставленной задачи разработана специальная программа, позволяющая сформировать оптимальный кредитный портфель банка с определенной вероятностью дефолта заемщика, причем в рассматриваемом случае доля каждой категории рейтинга могла принять значения только 5, 10, 15, 20, 30 и 50 %, что не является пределом (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для выполнения оптимизации кредитного портфеля

Категория качества ссуд	Вид ссудной задолженности	Величина актива, долл. США (\$)	Вероятность возникновения убытков, % (p/c)
I категория качества	Стандартные	1 902 824	1
II категория качества	Нестандартные	2 474 957	10
III категория качества	Сомнительные	1 780 683	30
IV категория качества	Проблемные	244 280	50
V категория качества	Безнадежные	25 716	100
Итого	X	6 428 460	X

В результате решения задачи оптимизации получился следующий результат: доходность кредитного портфеля возросла на +0,089365 %, а риск был снижен на 0,030 %. Оптимизации кредитного портфеля может быть использована для совершенствования системы управления кредитной политикой банка.

Д. В. МОЛОКОВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **К.А. Забродская,**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ДИНАМИКУ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ

На протяжении 2014 - 2016 годов Республика Беларусь столкнулась с воздействием неблагоприятных внешних условий, которые привели к замедлению экономического роста и нестабильной ситуации на депозитном рынке.

Как правило, рост объема вкладов (депозитов) физических лиц во многом зависит от процентной ставки по депозитам, курса белорусского рубля к доллару США и индекса инфляции. Для выявления степени зависимости объемов вкладов населения от выше перечисленных факторов, а также прогнозирования конъюнктуры депозитного рынка, необходимо использование специальных аналитических инструментов.

Проведенный корреляционный анализ банковской статистики Национального банка Республики Беларусь [1] позволил выявить, что наибольшее влияние на рост депозитов физических лиц в национальной валюте оказывает процентная ставка по депозитам (коэффициент корреляции составляет 0,453), рост которой сильно зависит от снижения курса белорусского рубля к доллару США (коэффициент корреляции составляет 0,481). Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика тесноты связи между депозитами физических лиц в рублях и основными факторами

Взаимосвязанные показатели	Условное обозначение взаимосвязи	Значение коэффициента корреляции	Характеристика тесноты связи
Депозиты физических лиц (у), млн. руб. индекс инфляции (X ₁), %	Y ↔ X ₁	0,152	Очень слабая: с ростом инфляции объем депозитов незначительно увеличивается
Депозиты физических лиц (у), млн. руб. средняя процентная ставка по депозитам (X ₂), %	Y ↔ X ₂	0,453	Умеренная: рост процентной ставки влияет на рост депозитов в национальной валюте
Депозиты физических лиц (у), млн. руб. средний офиц. курс рубля к доллару США (X ₃), млн. руб.	Y ↔ X ₃	-0,331	Слабая обратная зависимость: чем выше курс белорусского рубля, тем ниже объем привлеченных депозитов в национальной валюте.
Индекс инфляции, (X ₁), % средняя процентная ставка по депозитам (X ₂), %	X ₁ ↔ X ₂	0,481	Умеренная: чем выше инфляция, тем выше ставка по депозитам.
Индекс инфляции, % (X ₁), средний офиц. курс бел. рубля к доллару США (X ₃), млн. руб.	X ₁ ↔ X ₃	-0,147	Слабая обратная зависимость: чем выше темп инфляции, тем ниже курс белорусского рубля
средняя процентная ставка по депозитам (X ₂), % средний офиц. курс рубля к доллару США (X ₃), млн. руб.	X ₂ ↔ X ₃	-0,686	Сильная обратная зависимость: чем ниже курс белорусского рубля к доллару США, тем выше средняя процентная ставка по депозитам в национальной валюте

С помощью аналитического инструмента «Регрессия» в работе определено влияние на результирующий показатель – депозиты физических лиц (Y) трех факторов: индекс инфляции (X₁), средняя процентная ставка по депозитам (X₂) и средний официальный курс белорусского рубля к доллару США (X₃).

Построенное уравнение трехфакторной регрессии имеет следующий вид (формула 1):

$$Y = -3682,64 - 26,546 \times X_1 + 58,192 \times X_2 - 45,765 \times X_3. \quad (1)$$

Числовые коэффициенты уравнения регрессии показывают количественное воздействие каждого фактора на результирующий показатель при неизменности других.

Проведенный анализ позволил выявить следующие тенденции:

- значение свободного члена (-3682,64) показывает обратную зависимость от других неописанных в модели факторов;
- при росте уровня инфляции на 1 % объем депозитов населения в национальной валюте снижается на 26,5 %;
- при увеличении средней ставки по депозитам на 1 % объем депозитов в национальной валюте возрастает на 58 %;
- при снижении курса белорусского рубля к доллару США на 1 % объем депозитов в национальной валюте сокращается на 45,8 %.

Проанализировав фактические и прогнозные (рассчитанные с помощью инструментальных средств MS Excel) значения объема депозитов физических лиц в национальной валюте в зависимости от курса белорусского рубля к доллару США (рисунок 1), можно сделать вывод о том, что при достижении курса, равного 1,99 руб. начинается отток депозитов населения в национальной валюте.

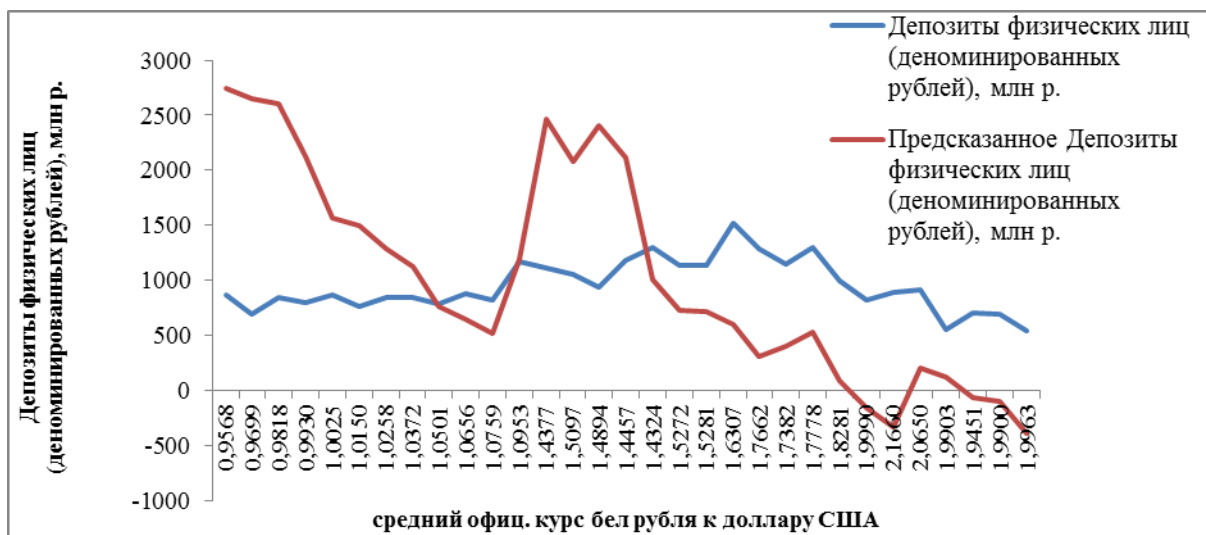


Рисунок 1 – Зависимость депозитов физических лиц в белорусских рублях от курса рубля к доллару США

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности их применения белорусскими коммерческими банками при разработке политики по привлечению вкладов населения.

Список используемой литературы

1 Бюллетень банковской статистики / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2017).

А. А. НОВИКОВ

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

Науч. рук. **Л. Н. Марченко,**

канд. техн. наук, доц.

ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ СТОИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ И ФАКТОРОВ ФОНДОВОГО РЫНКА

В работе проводилось исследование причинно-следственных связей стоимости государственных облигаций и факторов, влияющих на изменение стоимости государственных облигаций на фондовом рынке [1]. В качестве стоимости рассматривалась средняя цена гособлигаций на фондовом рынке, а в качестве факторов – динамика официального курса рубля к доллару США, чистый внутренний рублевый кредит, рублевая денежная масса, индекс потребительских цен. В исследовании использовались данные по месяцам (2011:2–2016:1) – всего 60 месяцев [2, 3].

Одним из базовых подходов к анализу причинно – следственных связей в современной эконометрике является тест Грэйнджера на каузальность. Его сущность заключается в следующем: переменная x является каузальной по отношению к переменной y , обозначается ($x \rightarrow y$), если при прочих равных условиях значения y могут быть лучше предсказаны с использованием прошлых значений (x), чем без них. Иначе говоря, должны выполняться одновременно два условия: во-первых, переменная (x) должна вносить значимый вклад в прогноз (y) во-вторых, (y) не должна вносить значимый вклад в прогноз (x). Если же каждая из этих двух переменных дает значимый вклад

в прогноз другой, то, скорее всего, существует третья переменная (z), влияющая на обе переменные.

В основе теста Грэйнджера лежит следующая регрессия (формула 1):

$$y_t = \beta_0 + \sum_{j=1}^m \beta_j y_{t-j} + \sum_{j=1}^m \beta_j x_{t-j} + e_t. \quad (1)$$

Нулевая гипотеза « x не влияет на y » заключается в одновременном равенстве нулю всех коэффициентов β . Для ее тестирования применяется обычный F -тест. Альтернативная гипотеза « y не влияет на (x)» тестируется аналогично, только необходимо поменять местами (x) и (y). Для того чтобы прийти к заключению, что «(x) влияет на (y)», необходимо, чтобы гипотеза «(x) не влияет на (y)» была отвергнута, а гипотеза «(y) не влияет на (x)» – принята. Если обе гипотезы отвергаются, то между рассматриваемыми переменными существует взаимосвязь, то есть ($x \leftrightarrow y$). Если же нулевые гипотезы не отвергаются, то каузальная связь между переменными отсутствует. Кроме того, необходимо отметить, что тест Грэйнджера является очень чувствительным к количеству лагов (m) в уравнении регрессии, поэтому целесообразно проделать данный тест для разных значений параметра (m).

В таблице 1 представлены результаты теста Грэйнджера по основным показателям, предположительно влияющими на цены облигаций. Количество лагов изменяется от 2 до 5. В ней представлены значения F -статистики и соответствующая вероятность (p). Для отклонения нулевой гипотезы на 5 %-м уровне значимости необходимо, чтобы p -значение для соответствующей пары показателей находилось в пределах до 0.05.

Таблица 1 – Тест Грэйнджера на причинно-следственную зависимость

Нулевая гипотеза	$m = 2$		$m = 3$	
	F-статистика	p-значение	F-статистика	p-значение
$Lm3$ не влияет на Lp	2.0481	0.1391	1.35420	0.2675
Lp не влияет на $Lm3$	4.17776	0.0207	3.93080	0.0135
$Lcpi$ не влияет на Lp	3.29446	0.0448	3.31171	0.0274
Lp не влияет на $Lcpi$	1.94854	0.1526	2.27928	0.0908
$Lndc$ не влияет на Lp	1.79999	0.1753	1.31340	0.2804
Lp не влияет на $Lndc$	2.76643	0.0720	2.33403	0.0851
Lfx не влияет на Lp	3.23507	0.0472	2.16878	0.1033
Lp не влияет на Lfx	2.80780	0.0693	3.55359	0.0207
Нулевая гипотеза	$m = 4$		$m = 5$	
	F-статистика	p-значение	F-статистика	p-значение
$Lm3$ не влияет на Lp	1.52220	0.2110	1.11998	0.3638
Lp не влияет на $Lm3$	4.02481	0.0069	5.47972	0.0005
$Lcpi$ не влияет на Lp	2.77684	0.0375	2.39402	0.0526
Lp не влияет на $Lcpi$	2.00588	0.1090	2.02790	0.0932
$Lndc$ не влияет на Lp	1.56674	0.1987	1.29041	0.2853
Lp не влияет на $Lndc$	1.75675	0.1535	1.61821	0.1752
Lfx не влияет на Lp	3.13477	0.0230	2.66532	0.0345
Lp не влияет на Lfx	2.49928	0.0551	3.39443	0.0111

Интерпретация теста Грэйнджера с точки зрения направления причинно-следственных связей показана в таблице 2. Согласно таблице 2 можно сделать следующие выводы. Тест Грэйнджера проводился по всем переменным, представленным в уровнях, что отражает долгосрочный аспект взаимодействия рассматриваемых индикаторов. Изменение цены облигации в момент времени t оказывает влияние на денежную массу в течение последующих ($t+4$) отчетов или, в соответствии с исходными

данными, четырёх месяцев. Изменение индекса потребительских цен в момент времени t оказывает влияние на цену облигации в течении последующих $(t+3)$ месяцев, однако перестает на нее влиять на пятый месяц.

Таблица 2 – Интерпретация результатов теста Грэйнджера

$m = 2$	$m = 3$	$m = 4$	$m = 5$
$Lcpi \rightarrow Lp$	$Lcpi \rightarrow Lp$	$Lcpi \rightarrow Lp$	$Lcpi$ не влияет Lp
$Lm3 \leftarrow Lp$	$Lm3 \leftarrow Lp$	$Lm3 \leftarrow Lp$	$Lm3 \leftarrow Lp$
$Lfx \rightarrow Lp$	$Lfx \leftarrow Lp$	$Lfx \rightarrow Lp$	$Lfx \leftrightarrow Lp$
$Lndc$ связи нет Lp	$Lndc$ связи нет Lp	$Lndc$ связи нет Lp	$Lndc$ связи нет Lp

Изменение курса доллара влечёт за собой изменение цены облигации в течении последующих второго и четвертого месяцев. В третий месяц изменение цены облигации начинает влиять на изменение курса доллара, однако первоначальная связь пропадает. На пятый месяц цена облигаций и курс доллара находятся в динамическом равновесии. Это обусловлено тем, что цена облигации на бирже выражена в долларовой эквиваленте, а поэтому изменение одного показателя непременно влечёт за собой изменение другого. Между ценой облигаций и чистым внутренним рублевым кредитом прямую взаимосвязь выявить не удалось.

Таким образом, каузальный анализ позволил однозначно определить динамику взаимодействия, в частности направление причинно-следственных связей – основных конъюнктурообразующих факторов цен облигаций.

Список используемой литературы

- 1 Ковалев, М.М. Анализ конъюнктурообразующих факторов рынка государственных краткосрочных облигаций / М. М. Ковалев, П.Л. Швайко // Белорусский банковский бюллетень. – 2000. – №3. – С. 51–55.
- 2 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2017).
- 3 En.boerse-frankfurt.de [Electronic resource]. – 2016. – URL: <http://www.En.boerse-frankfurt.de> (data of reference: 30.01.2017).

М. О. ОМЕЛЯНЕНКО

(г. Чернигов, Черниговский национальный технологический университет)
 Науч. рук. **О. В. Абакуменко**,
 д-р, экон. наук, проф.

ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: ТЕНДЕНЦИИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ

В современных условиях интеграционных процессов на мировом финансовом рынке, необходимость внешних заимствований, в основном, вызвана отсутствием или недостаточностью неинфляционных внутренних источников, низким уровнем развития отечественного финансового рынка и / или отсутствием уверенности экономических субъектов в будущей кредитоспособности и платежеспособности правительства.

Финансирование бюджетного дефицита возможно за счет следующих источников, классифицируемых следующим образом: внутренние (кредитором является резидент) и внешние (кредитором является нерезидент) источники, официальные и коммерческие источники. Одним из самых легких способов покрытия бюджетного дефицита в развивающихся странах, является монетизация государственного долга, что приводит к дополнительной эмиссии национальной денежной единицы с потенциальными

инфляционными последствиями. Монетизация используется в крайних случаях (война, революция, невозможность роста налоговой нагрузки или популистские меры экономической политики со стороны правительства). Иначе дополнительная эмиссия национальной денежной единицы ограничена или запрещена законодательством, как в большинстве развитых стран мира. Такие ограничения имеют целью защиту независимости центрального банка, обеспечение стабильности курса национальной валюты и нивелирование возможности инфляционного роста.

Ст. 54 закона Украины «О Национальном банке Украины» запрещает предоставление центральным отечественным банком кредитов государству: «Национальный банк не имеет права предоставлять кредиты в национальной и иностранной валюте, как прямо, так и опосредованно через государственное учреждение, другое юридическое лицо, имущество которого находится в государственной собственности, на финансирование расходов Государственного бюджета Украины. Национальный банк не имеет права покупать на первичном рынке ценные бумаги, эмитированные Кабинетом Министров Украины, государственным учреждением, другим юридическим лицом, имущество которого находится в государственной собственности [1].

Среди источников государственного долга еще и такие правительственные финансовые и нефинансовые активы, как: государственные депозиты, доходы от приватизации, профицит государственного бюджета предыдущих лет, другие финансовые резервы. Однако большинство стран с развитой экономикой и развивающимися рынками финансируют государственный долг за счет размещения ОВГЗ (ОВГЗ) на финансовых рынках и прямого заимствования у коммерческих банков.

Коммерческие источники внешнего характера выдвигают требования к правительствам заемщиков, которые последние не всегда могут выполнить. Только такие международные финансовые институты, как МВФ и Всемирный банк, выступают почти всегда доступным источником кредитования, требуя взамен принятия фискальной программы консолидации правительством государства. Подобные ограничения используются и для заимствований в национальной валюте. Страны, экономика которых характеризовалась недавним высоким уровнем инфляции или гиперинфляцией, могут получить кредиты только при условии согласия на уплату высоких процентных ставок. Стоит рассмотреть ситуацию первородного греха [2], когда экономические агенты (государственные и частные) не могут брать займы в национальной валюте по причине отсутствия доверия к национальной валюте, высокого уровня долларизации экономики.

Тенденция к росту доли государственного долга из коммерческих источников свидетельствует о проведении правительством в последнее время активной эмиссии облигаций внутреннего и внешнего государственного займа на отечественном и международном рынках финансовых услуг, активных приватизационных процессов (рисунок 1).

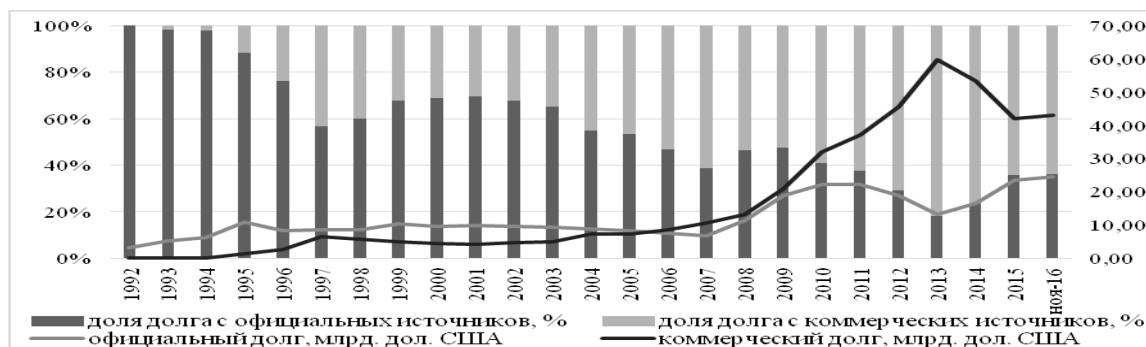


Рисунок 1 – Динамика абсолютных и относительных значений государственного и гарантированного государством долга Украины в разрезе источника происхождения в течение 1992 – 2016 гг., млрд. долл. США [3]

Иногда заимствования в иностранной валюте имеют преимущества, особенно в краткосрочной перспективе, в связи с более низкими процентными ставками. Международные рынки финансовых инструментов, выраженные в мировых валютах, также является источником более дешевых, чем на внутреннем рынке, заимствований. Однако заимствования в иностранной валюте означают создание нехеджированных обязательств. При девальвации национальной валюты и общий государственный долг в национальной валюте (в том числе, и отношение к ВВП) автоматически увеличивается. Открытие рынка государственного долга в национальной валюте для нерезидентов активизирует процесс его развития и повышает ликвидность и конкурентоспособность вторичного рынка. Однако, в случае неблагоприятных внешних потрясений, нерезиденты покидают внутренний финансовый рынок.

Следовательно, задача долговой политики правительства для обеспечения долговой устойчивости заключается в уменьшении удельного веса долга, номинированного в иностранной валюте для уменьшения валютного риска, сокращении доли внешнего долга в развитии и поддержке финансового рынка страны для финансирования бюджетного дефицита из-за размещения ОВГЗ, уменьшении бюджетного дефицита.

Список используемой литературы

- 1 О Национальном банке Украины: Закон Украины от 1999 года № 29 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата обращения: 25.01.2017).
- 2 Hausmann, R. The Polish road to the Euro: An envious Latin American view, paper prepared for the Conference on «The Polish Way to the Euro» organized by the National Bank of Poland. October 22–23. – 2001.
- 3 Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата обращения: 25.01.2017).

Ю. В. ПИНЧУК

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

К основным тенденциям современного рынка банковских продуктов и услуг относятся: рост объема и разнообразия банковских услуг; внедрение новых услуг, как для населения, так и для предприятий; повышение значения инновационных технологий в этом процессе. Однако поиск новых экономических инструментов, технологий и направлений развития банковских услуг в условиях обострившейся конкуренции обусловлен наличием ряда проблем. В настоящее время повышается значимость разработки и внедрения новых эффективных банковских услуг для удовлетворения спроса клиентов.

Таким образом, можно выделить три задачи, стоящие перед белорусскими банками в современной экономической ситуации:

- расширение набора банковских услуг;
- внедрение новых услуг с хорошими сервисными характеристиками;
- повышение эффективности новых банковских услуг предприятиям [1].

Для того чтобы соответствовать мировым общепринятым стандартам и перейти на новый качественный уровень банковского сервиса, тем самым усилить конкурентоспособность на международном уровне банковской системы Республики Беларусь, требуется переход на инновационный путь развития. Повышение конкурентных

преимуществ белорусских банков возможно, главным образом, за счет внедрения двух основных типов банковских инноваций: технологических и продуктовых.

К технологическим инновациям можно отнести электронные переводы денежных средств, банковские карты, а к продуктовым – новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в период их развития, либо изменениями условий регулирования.

Однако, несмотря на имеющееся преимущество от внедрения инновационных методов в банковской сфере, возникает огромная проблема обеспечения безопасности. Ведь двигаясь в данной сфере к преимущественно электронным банковским услугам, возникает возможность появления рисков безопасности. Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, в которой существуют банки, и в первую очередь – изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций, растущей конкуренцией [1].

Выделяют следующие основные проблемы белорусского интернет-банкинга:

- несовершенство законодательной базы;
- ограниченность набора предлагаемых услуг. Набор услуг, предоставляемых сегодня белорусскими банками, крайне ограничен, часто платежи можно совершать, только если оба их участника имеют счета в одном банке;
- недоверие клиента к услугам, предоставляемым через Интернет. Многие потенциальные пользователи услуг интернет-банкинга не доверяют этой форме банковского обслуживания. Основные опасения связаны с обеспечением безопасности электронных платежей, сохранением конфиденциальности информации о клиенте и защищенности счетов от действий злоумышленников [2];
- недостаточный уровень компьютерной грамотности. Несмотря на то, что компьютер стал привычным элементом офиса и дома, не все пользователи имеют достаточную подготовку для работы с новыми программными продуктами;
- недостаточное развитие белорусской части Интернета. Если в крупных городах услуги Интернета поставляются технически на относительно высоком уровне, во многих населенных пунктах поставщики этих услуг отсутствуют или же из-за низкого качества телефонных линий пользование их услугами затруднительно;
- ограниченное число платежеспособных пользователей Интернета [2].

В целом необходимо отметить, что инновационная деятельность банков в Республике Беларусь носит «догоняющий» характер по отношению к развитым западным странам. Разработка и ввод на рынок новой продукции сочетает в себе значительные затраты и высокий уровень риска, связанный с интенсивным развитием экономики. В связи с этим целью построения эффективного организационного механизма управления коммерческим банком, необходимо проводить анализ и структуризацию инноваций, что будет определять характер деятельности банка, спектр предлагаемых операций, формы обслуживания клиентов.

Таким образом, инновации являются важнейшим фактором повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности банковской системы, обеспечения экономического роста в целом для Республики Беларусь.

Стратегическими целями развития рынка банковских услуг в Республике Беларусь являются:

- достижение уровня обслуживания, позволяющего максимально удовлетворять потребности клиентов в банковских услугах;
- приближение параметров банковских услуг в республике к уровню развитых стран [3].

Для достижения поставленных целей деятельность банков должна вестись по следующим направлениям:

- стандартизация и автоматизация процесса оказания банковских услуг;
- внедрение современных стратегий продаж;
- развитие и оптимизация филиальной сети;
- расширение спектра банковских услуг и повышение их качества [3].

Основной результат развития банковских услуг для банковской системы будет состоять в увеличении числа клиентов, объемов привлекаемых ресурсов, улучшении их структуры, росте возможностей банков по проведению активных и посреднических операций. Кроме того, на основе стандартизации услуг массового характера и по мере внедрения современных элементов инфраструктуры банковского рынка должна неуклонно повышаться рентабельность сектора банковских услуг.

Список используемой литературы

- 1 Воеводская, Н.Д. Новые банковские технологии / Н.Д. Воеводская // Банковские услуги. – 2006. – № 11. – С. 15–18.
- 2 Горчаков, А. А. Перспективы развития банковских продуктов и услуг в Республике Беларусь / А. А. Горчаков [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.zavt-rasessiya.com> (дата обращения: 25.01.2017).
- 3 О развитии цифровых банковских технологий: Указ Президента Респуб. Беларусь от 1 декаб. 2015 г. № 478 // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2017).

О. А. ПОПЛАВНАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

науч. рук. **С. О. Наумчик,**

канд. экон. наук, доц.

УПРАВЛЕНИЕ СРЕДСТВАМИ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЁТА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

В условиях сложившейся экономической ситуации в Республике Беларусь применение новых подходов к управлению бюджетными ресурсами является приоритетным направлением деятельности государственных органов. На сегодняшний день белорусскими специалистами с учетом международного опыта в данной сфере разработана стратегия реформирования системы управления государственными финансами [1], в соответствии с которой ведется активная работа по обеспечению долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, повышению качества управления государственными финансами. Стоит отметить, что обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы заключается как в улучшении механизма администрирования поступлений, так и в оптимизации расходов бюджета.

Соответственно, на сегодняшний день основной задачей государственных органов, осуществляющих непосредственное исполнение бюджета страны, является разработка комплексного подхода к повышению эффективности управления ЕКС в целях совершенствования контроля над его ликвидностью. Единый казначейский счет в Республике Беларусь представляет собой совокупность счетов по учету средств бюджетов, открытых Министерству финансов и его территориальным органам [2]. При этом под ликвидностью ЕКС понимается наличие у государства бюджетных средств для своевременного исполнения своих обязательств, а процесс управления такой ликвидностью заключается в обеспечении наличия необходимых денежных средств для покрытия государственных обязательств наиболее экономически эффективным образом.

На наш взгляд, важным направлением деятельности государственных органов в рамках повышения ликвидности ЕКС является совершенствование механизма размещения временно свободных средств бюджета, находящихся на ЕКС. На сегодняшний день такие средства размещаются на ЕКС либо в депозиты Национального банка Республики Беларусь с достаточно консервативными условиями размещения как с точки зрения размера ставок, так и сроков размещения. Альтернативой же сложившемуся механизму управления ликвидностью ЕКС, на наш взгляд, может стать переход к размещению остатков бюджетных средств в коммерческих банках страны на биржевой основе, что позволит существенно повысить гибкость, оперативность и эффективность операций с данными средствами. Следует отметить, что для внедрения такого механизма размещения на практике наиболее приемлемым вариантом является использование для этих целей информационных программно-технических средств ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Использование информационных программно-технических средств биржи позволит в электронном виде организовать торги по заявкам коммерческих банков и обеспечить размещение средств в режиме конкуренции между банками на повышение процентных ставок.

Еще одним инструментом управления временно свободными средствами бюджетов является внедрение принципиально нового механизма их размещения путем покупки (продажи) ценных бумаг по договорам РЕПО. Суть механизма РЕПО состоит в заключении сделок на покупку ценных бумаг со стороны государственных органов у кредитных организаций (первая часть сделки РЕПО) с правом на определенных условиях их обратного выкупа кредитной организацией (вторая часть сделки РЕПО). В результате осуществления операций РЕПО с бюджетными средствами государственные органы смогут получать в залог ликвидные ценные бумаги, что позволит обеспечить страхование возможных рисков и снизить требования к кредитным организациям, допускаемым к участию в таких сделках. Следовательно, проведение таких операций будет способствовать увеличению свободного остатка на ЕКС, извлечению дополнительного дохода за счет размещения невостребованных средств на финансовом рынке, тем самым способствуя повышению ликвидности ЕКС и устойчивости бюджетной системы государства в целом.

Стоит отметить, что повышение эффективности управления остатками средств бюджетов представляется затруднительным в условиях отсутствия кассового плана, основанного на математических расчетах. В связи с чем актуальной является разработка методики расчета и прогнозирования размера ежедневного остатка денежных средств на ЕКС, что позволит уверенно и безопасно размещать временно свободные остатки денежных средств, не опасаясь кассовых разрывов. При этом, на наш взгляд, одним из важных направлений деятельности по данному вопросу является совершенствование порядка учета и контроля бюджетных обязательств, включая определение условий и сроков их выплаты, а также разработку эффективных механизмов регистрации таких обязательств на основе существующей системы и рассмотрение возможного ее объединения с торговой платформой для государственных закупок. Создание такой эффективной системы учета и контроля расходных обязательств позволит значительно расширить возможности по управлению государственными финансами.

Таким образом, внедрение новых механизмов управления временно свободными средствами бюджета, находящимися на ЕКС, создание системы их эффективного кассового планирования и прогнозирования позволит существенным образом оптимизировать процессы бюджетных заимствований, при необходимости оперативно ограничивать расходование средств, что, несомненно, окажет положительное влияние на эффективность управления государственными финансами в Республике Беларусь.

Список используемой литературы

1 О реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь, 23 дек. 2015г., № 1080// Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2 Бюджетный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представ. от 17июня. 2008 г.: одобр. Советом Респ. 28 июня 2008г.: текст Кодекса по состоянию на 18окт. 2016г. – Минск: Амалфея, 2016. – 192 с.

Т. А. ПУЗАН

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ДЕПОЗИТЫ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В Беларуси на конец 2016 года и начало 2017 года ставка рефинансирования снизилась до 18 % – 17 % с 24 % (на начало 2016 года). В результате чего больше других упали процентные ставки по вкладам в национальной валюте. Национальный банк Республики Беларусь проводит такую политику с целью снизить высокие ставки по сберегательным инструментам и увеличить срок хранения депозитов. Несмотря на то, что ставка рефинансирования снизилась за последний месяц на 1 процентный пункт, доходность по вкладам снизилась на 2-3 п.п. (рисунок 1). Максимальная планка по отзывным депозитам сместилась по сравнению с началом прошлого месяца с 14% до 11,5 % годовых по срокам до 3-х месяцев, и с 16 % до 14% годовых – от 3-х месяцев до 1 года. Аналогичная ситуация и по безотзывным депозитам: с 15 – 17 % до 14 –15 % по вкладам до года, и с 18 –20 % до 17 – 19 % – более года [1].

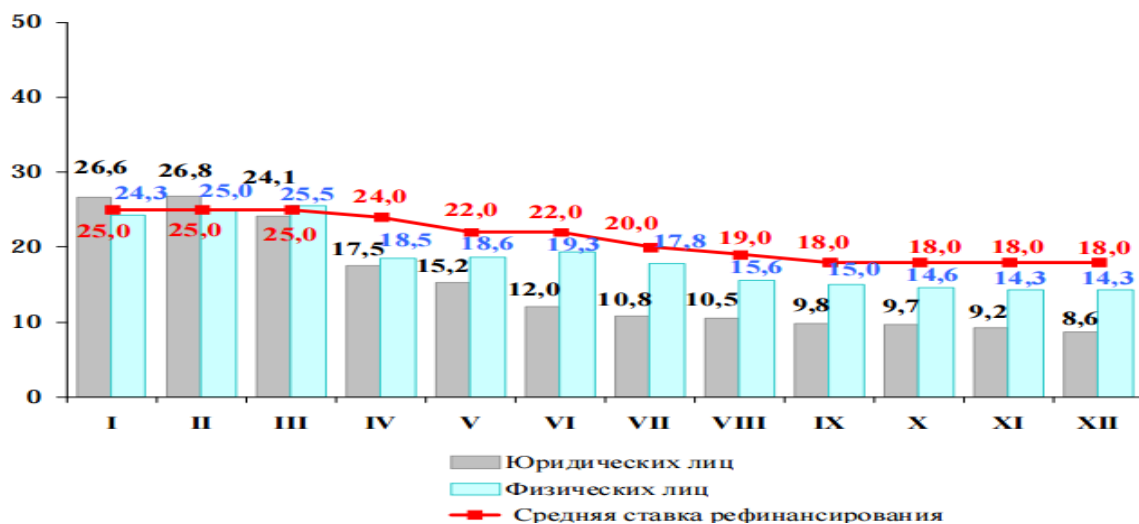


Рисунок 1 – Динамика ставок рефинансирования и средних ставок по депозитам в Беларуси за 2016 год, % [2]

На начало текущего года на депозитных рублевых счетах населения хранилось 2 950,7 млн. руб.

Депозиты в национальной валюте в 2015 году были выгодным инструментом вложения свободных ресурсов, несмотря на падение ставок и инфляцию. Это одна из причин притока вкладов в систему (рисунок 2). Еще одной причиной прироста рублевых

вкладов в 2015 году стало повышение доверия к рублю и снижение девальвационных ожиданий, особенно во II полугодии, в связи с укреплением рубля к доллару и евро. Прирост вкладов произошел даже в декабре 2016 года, хотя в предыдущие года в этом месяце вкладчики активно забирали депозиты из банков. Например, в декабре 2013 года отток рублевых вкладов населения составил 44,3 млн. руб., в декабре 2014 года – 463,7 млн. руб., в декабре 2015 года – 125,1 млн. руб.

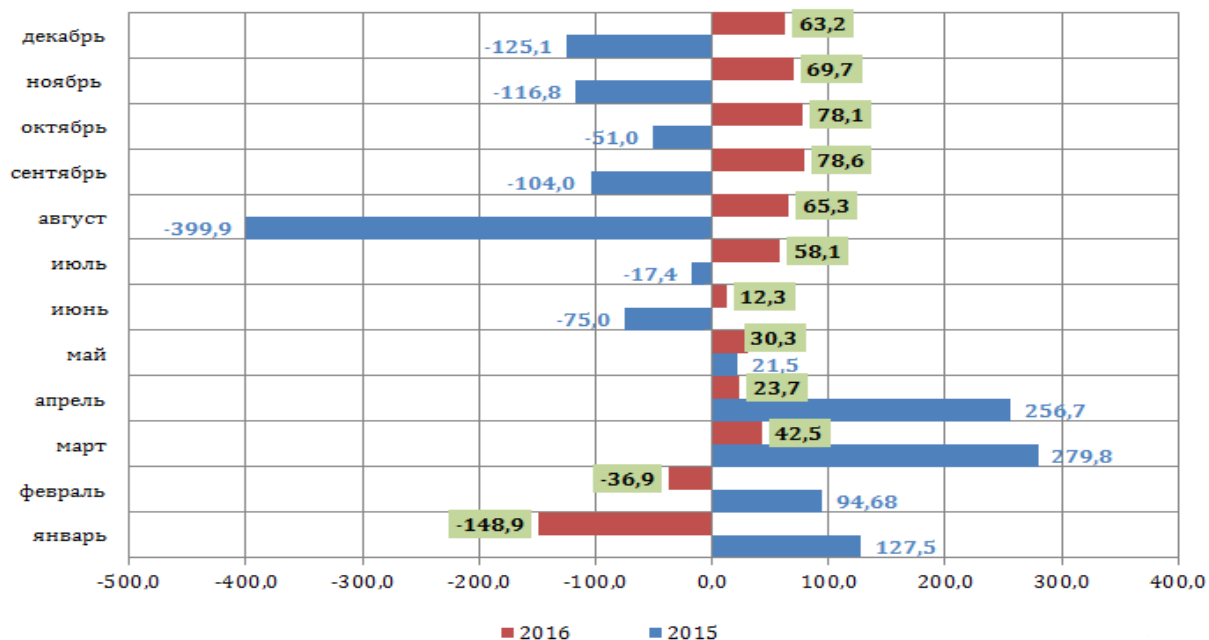


Рисунок 2 – Динамика прироста (оттока) срочных рублевых депозитов физлиц в 2015 – 2016 года, млн. руб. [3]

Таким образом, на депозитном рынке сохраняется прирост рублевых вкладов населения при увеличении доли новых безотзывных депозитов в структуре вкладов. На фоне ожидаемого замедления инфляции снижение ставки рефинансирования и ставок по операциям Национального банка по поддержке текущей ликвидности банков не приведет к их значимому изменению в реальном выражении. Это позволит сохранить реальную доходность банковских рублевых сбережений на устойчивом и привлекательном уровне [4]. Прогнозируется снижения ставки по кредитам, вслед за ними станут менее доходными и депозиты, но отсутствие в стране других инструментов сбережения позволит не допустить оттока банковских вкладов населения. Решения Национального банка Беларуси по обязательным резервам коммерческих банков (нормативы отчислений от привлеченных средств в рублях снижаются с 7,5 % до 4 %; от привлеченных средств в валюте увеличиваются с 7,5 % до 11%) и снижение ставки рефинансирования изменят структуру вкладов: валютные вклады для банков станут менее привлекательными, они будут стремиться привлекать вклады в белорусских рублях [5].

Список используемой литературы

- 1 Обзор депозитов: куда сейчас нести деньги после волны снижения ставок [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://finance.tut.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 2 Бюллетень банковской статистики № 12 (210) // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2017).
- 3 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2017).

4 Рублёвые вклады физлиц в банках выросли за прошлый год почти на 13,0 %, валютные сократились на 9,0% [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://doingbusiness.by> (дата обращения: 25.01.2017).

5 Ставка рефинансирования снижается до 16 % годовых с 15 февраля // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 15.01.2016).

А. В. РЕВТОВИЧ

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

Науч. рук. **Т.А. Шердакова**

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие страховой деятельности в Республике Беларусь должно быть направлено на повышение роли страхования в экономической жизни общества путем достижения уровня реализации функций страхования, соответствующего уровню социально-экономического развития страны.

Рекомендовано, с одной стороны, проводить политику, направленную на повышение страховой культуры населения и восприятие страховых организаций как надежных защитников при чрезвычайных ситуациях, а с другой стороны - страховым организациям обеспечивать высокие стандарты качества предоставляемых услуг.

Обеспечение страховыми организациями высоких стандартов качества предоставляемых услуг, оптимизации страховых продуктов и создании максимально удобных условий для страхователя видится через:

1 Индивидуальный подход к каждому страхователю. Это касается, во-первых, самого предложения: страхователь должен иметь возможность выбирать, какие условия в договоре ему удобны, интересны и выгодны, а какие – нет. То есть хотелось бы, чтобы полисы становились более персонифицированными.

2 Развитие интернет-страхования, возможность продажи страховых услуг через интернет. Причем не просто декларирование такой возможности, а реальные действия со стороны страховщиков для ее реализации, ведь с каждым годом интернет-пользователей становится все больше.

Перевод части организационных моментов страхового бизнеса в Интернете потенциальным и реальным клиентам страховой компании дает возможность:

- составить общее представление о страховом рынке и страховщике, его услугах;
- провести самостоятельный расчет тарифов с помощью страхового калькулятора;
- воспользоваться онлайн-консультациями по различным вопросам страхования;
- подать заявку на заключение страхового договора в электронной форме;
- заключить договор страхования и внести страховую премию через Интернет;
- получить онлайн-сопровождение страхового договора;
- сообщить о наступлении страхового случая через интернет.

Использование средств Интернета может в значительной степени снизить расходы на аквизицию ввиду возможного отсутствия страховых посредников, а также значительного ускорения процесса оценки риска и, соответственно, заключения договора страхования. С точки зрения оптимизации бизнес-процессов страховой организации переход на технологии интернет-страхования может дать значительный выигрыш по времени [1].

Для обеспечения стимулирования спроса на страховые услуги, преимущественно по видам добровольного страхования, рекомендуется:

- совершенствование порядка оказания финансовой помощи юридическим и физическим лицам в случае наступления чрезвычайных ситуаций, природных и техногенных катастроф путем активного использования механизмов страхования;
- внедрение механизма страховой защиты в инвестиционные программы, в том числе осуществляемые с участием иностранного капитала;
- совершенствование системы налогообложения для граждан и субъектов хозяйствования, использующих инструменты страховой защиты;
- информирование субъектов хозяйствования и населения о страховых продуктах, правах потребителей страховых услуг и их защите;
- повышение качества и расширение спектра страховых услуг с условием максимальной защиты прав и интересов потребителей страховых услуг.

3 Формирование среды добросовестной конкуренции. Состояние конкурентной среды на страховом рынке призвано способствовать повышению качества страховых услуг, снижению их стоимости, активному внедрению новых страховых продуктов. Для развития конкурентной среды на страховом рынке необходимо осуществление мероприятий, направленных на создание равных возможностей для государственных и частных страховых организаций, а также на расширение присутствия иностранного капитала на отечественном страховом рынке.

4 Совершенствование законодательства о страховании. Для развития страхового законодательства необходимо создание единой системы законодательных актов в сфере страхования, определение четких условий взаимодействия страхователей и страховых организаций, предоставление всем субъектам страховых отношений возможности защищать свои права в равной мере.

5 переход на риск – ориентированный надзор и оценку уровня достаточности капитала страховых организаций на основе принципов, разработанных Международной ассоциацией органов страхового надзора.

Главная задача развития страхового надзора, обеспечивающего повышение финансовой стабильности страхового рынка, - расширение системы требований, определяющих допустимые параметры рисков, принимаемых страховыми организациями. Данная проблема может быть решена путем:

- определения ключевых рисков, присущих страховому рынку, с учетом изучения основных подходов и методов их анализа в соответствии с международными нормами;
- сбора и систематизации данных, необходимых для определения показателей, позволяющих количественно оценить уровень подверженности страховых организаций рискам;
- поэтапного перехода на международные стандарты финансовой отчетности;
- разработки методологической базы по расчету показателей финансовой устойчивости;
- внедрения в практику анализа специальных методов и алгоритмов оценки рисков на страховом рынке (стресс-тестирование);
- оценки уровня достаточности собственных средств на основе рискованного подхода и расчета экономического капитала (с использованием принципов платежеспособности, разработанных Международной ассоциацией органов страхового надзора).

Таким образом, рассмотренные направления будут способствовать повышению качества предоставляемых страховых услуг.

Список используемой литературы

- 1 Страховой и банковский бизнес: тренды эффективного взаимодействия: матер. Всерос. науч.-практич. интернет-конф. 25 апр. – 20 мая 2013 г. – М.: Рос. экон. ун-т, 2013. – 208 с.

А. В. СТАНОВСКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. Н. Лопачук,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

На переходном этапе развития экономики в хозяйственном механизме природопользования все большую значимость приобретает экономический механизм, центральным звеном которого является система платности, объединяющая платежи за добычу природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, хранение, захоронение отходов производства.

Вместе с тем, суммы налогов за природопользование включаются в затраты по производству и реализации товаров, работ, услуг, учитываемые при налогообложении, т.е. в себестоимость продукции, что свидетельствует о реализации принципа «потребитель платит» (в отличие от реализации принципа «загрязнитель платит», при котором налоги выплачиваются из прибыли) и снижает стимулы к сокращению вредного воздействия предприятий на окружающую среду.

Кроме того, специалисты отмечают другую особенность действующей системы платности природопользования – ее слабое стимулирующее воздействие на хозяйствующие субъекты в силу невысоких ставок экологического налога [1, с. 336]. Так, несмотря на ежегодное увеличение ставок экологического налога в текущих ценах, анализ динамики ставок налога в сопоставимых ценах за период 2013-2017 гг. свидетельствует о том, что они изменяются незначительно (таблица 1). Таким образом, природопользователям может быть выгоднее применять действующее очистное оборудование и сохранять загрязнение окружающей среды в прежних объемах, за которые вносится плата, чем проводить мероприятия по модернизации природоохранного оборудования с целью повышения его эффективности и мощности для сокращения выбросов и, соответственно, платежей.

Таблица 1 – Динамика ставок экологического налога в части выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух за 1 т. веществ в сопоставимых ценах 2017 г.

Год	В неденоминированных рублях			
	Класс опасности загрязняющих веществ			
	I	II	III	IV
2013	259 481 814	7 767 869	2 567 943	1 275 998
2014	-	7 514 493	2 484 176	1 234 380
2015	-	7 359 285	2 432 871	1 208 879
2016	-	7 562 983	2 500 213	1 242 337
2017	-	7 699 700	2 545 400	1 264 800

Кроме того, налоги за природопользование имеют фискальную и компенсационную функции. Компенсационная функция до 2012 г. реализовалась посредством финансирования программ и мероприятий по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды за счет средств государственных целевых бюджетных фондов охраны природы. Сейчас реализацию компенсационной функции можно отследить посредством сопоставления доходов административно-территориальных единиц от «зелёных» налогов, т.е. экологического налога и налога за добычу (изъятие) природных ресурсов, и расходов соответствующих административно-территориальных единиц на охрану окружающей среды.

В таблице 2 представлены данные о налоговых доходах областных бюджетов, бюджета г. Минска и республиканского бюджета, а также о расходах на охрану

окружающей среды соответствующих административно-территориальных единиц. Исходя из данных, видно, что наибольшая доля сумм налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога в налоговых доходах бюджета Минской области (10,4 %), а наименьшая величина у г. Минска – 0,3 %, такой низкий показатель объясняется высокими налоговыми доходами бюджета г. Минска.

Таблица 2 – Данные о налоговых доходах и расходах на охрану окружающей среды областных бюджетов, бюджета г. Минска и республиканского бюджета за 2015 г.

Бюджет административно-территориальной единицы	Суммы налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога, млн руб.	Налоговые доходы соответствующего бюджета, млн. руб.	Доля сумм налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога в налоговых доходах бюджета, %	Расходы соответствующих административно-территориальных единиц на охрану окружающей среды, млн руб.	Доля расходов на охрану окружающей среды в полученных суммах налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога, %
Брестской области	43 425	3 406 670	1,27	8 750	20,15
Витебской области	103 915	3 570 015	2,91	2 047	1,97
Гомельской области	124 651	5 297 942	2,35	44 711	35,87
Гродненской области	83 911	3 064 249	2,74	14 769	17,60
Минской области	441 003	4 236 851	10,41	5 317	1,21
Могилёвской области	69 412	3 191 375	2,18	1 377	1,99
г. Минска	91 312	33 512 734	0,27	46 527	50,95
Республиканский бюджет	5 151 215	127 430 023	4,04	662 461	12,86

Можно заметить, что наибольшая доля расходов на охрану окружающей среды в полученных суммах налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога в бюджете г. Минска (51 %), высок этот показатель и у Гомельской области (35,9 %): бюджеты названных административно-территориальных единиц имеют наибольшие (не считая республиканского бюджета) расходы на охрану окружающей среды. Наименьшие значения доли расходов на охрану окружающей среды в полученных суммах налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога имеют бюджеты Витебской области (1,97 %) и Могилёвской (1,99 %), что объясняется невысокими расходами на охрану окружающей среды.

Таким образом, в 2015 г. в Республике Беларусь не более 51 % полученных доходов от сумм налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и экологического налога использовалось для охраны окружающей среды, остальная часть использовалась для других нужд.

Список используемой литературы

- 1 Шимова, О.С. Основы экологии и экономика природопользования: учеб. / О.С. Шимова, Н.К. Соколовский; под ред. О.С. Шимовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2010. – 454 с.
- 2 Инфляция в Беларуси // Официальный сайт Мин-ва финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www/myfin.by> (дата обращения: 15.01.2017).

И. С. СЧЁТЧИКОВА

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА БЕЛАРУСИ

Белорусские компании сократили вложения в основной капитал в 2016 году на 14,36 % по сравнению с предыдущим годом. Приток иностранных инвестиций в Беларусь за январь-сентябрь 2016 года уменьшился на 44,9 % по сравнению с 2015 годом и составил 6,2 млрд. долл. США. При этом прямые иностранные инвестиции в 2016 году сократились на 29,5 % – до 5,1 млрд. долл. США (81,6 % от общего объема) [1]. Белорусский внутренний рынок капитала характеризуется отсутствием «длинных» денег, ростом их стоимости и снижением активности кредитования. В январе 2016 года Национальный банк Республики Беларусь установил ставку рефинансирования в размере 24 %, что в свою очередь сохранило тенденции роста стоимости кредитов для потенциальных заемщиков. Годовая инфляция в ноябре 2016 года замедлилась до 11,3 %. Снижение инфляционного давления на фоне незначительного укрепления курса национальной валюты позволило Национальному банку Республики Беларусь снизить учетную ставку с 24 % до 18 % годовых [2]. С 15 февраля 2017 года планируется её снижение до 16%, что, возможно, несколько оживит внутренний рынок капитала. Возможность использовать прибыль коммерческих организаций как основного источника инвестиций также снизилась. Это связано с увеличением числа убыточных организаций Беларуси в январе-марте 2016 года по сравнению с таким же прошлогодним периодом с 1553 до 2138 [3]. Уменьшаются и объемы бюджетного финансирования инвестиций в основной капитал, направляемых на развитие экономики. В условиях бюджетного дефицита и ярко выраженной социальной направленности по итогам 2015 года объем бюджетных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал составил 13,1 %, против 15,8 % в 2014 году. Первое полугодие 2016 года, на фоне ослабления внутреннего спроса и сокращения инвестиций в основные фонды, охарактеризовалось существенным замедлением экономического роста. В I квартале 2016 года ВВП Беларуси снизился на 2,9 % (годом ранее – на 3,8 %). Замедление падения ВВП России и постепенное восстановление промышленности способствовали замедлению темпов падения промышленного производства Беларуси – до 1,7 % (годом ранее – снижение на 7,1 %).

В сложившейся экономической ситуации модель стимулирования экономического роста за счет инвестиций требует оптимизации процесса принятия инвестиционных решений в условиях ограниченности ресурсов и эффективном отборе инвестиционных проектов. Несмотря на то, что необходимость активизации инновационного и инвестиционного процесса указана в программных правительственных документах (например, стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2020 года), проблема рационального и эффективного размещения ограниченных инвестиционных ресурсов в инвестиционные проекты остается недостаточно проработанной. Китай готов кредитовать Беларусь на миллиарды долларов, но наша страна испытывает трудности с качественными инвестиционными проектами. Стоит отметить, что китайские кредиты выгодны своей невысокой процентной ставкой. К тому же, они выдаются на длительный срок. В тоже время заемные средства являются связанными, что предполагает обязательное приобретение китайских товаров и оборудования, а также привлечение китайской рабочей силы для выполнения подрядных работ [4]. То есть, для Китая заключенные кредитные соглашения являются эффективным способом продвижения своего экспорта товаров и услуг, а для Беларуси в условиях дефицита собственных средств

партнерство с Китаем позволяет профинансировать ряд значимых проектов. Однако Беларусь не выбирает предоставляемые китайской стороны кредитные ресурсы, поскольку испытывает дефицит качественных проектов и идей, которые могли бы найти поддержку со стороны белорусского и китайского правительств. Нехватка проектов обусловлена тем, что у потенциальных белорусских кредитополучателей нет особого желания заниматься поиском подходящих китайских партнеров. Помимо этого, белорусские предприятия не хотят брать китайские деньги, поскольку их в любом случае надо будет возвращать, а не рассчитывать на то, что долги спишет правительство.

Главный стимул для инвестиций – это ясные и понятные правила и законы, которые соблюдают все, как наши отечественные, так и зарубежные инвесторы. В 2017 году для восстановления экономического роста в Беларуси необходимо привлечь не менее 1,5 млрд. долл. США прямых иностранных инвестиций, как и в предыдущем году. Поступление прямых иностранных инвестиций – важнейший фактор активизации экономического реформирования в стране и формирования высокоэффективной рыночной экономики современного типа. Беларусь планирует привлекать иностранные инвестиции нестандартными способами. Белорусские ОАО смогут передавать свои акции иностранным организациям, которые, в свою очередь, на эти акции будут выпускать иностранные депозитарные расписки и продавать их на международном рынке. Такое положение предусмотрено указом №84 «О вопросах эмиссии и обращения акций с использованием иностранных депозитарных расписок» [5]. Благодаря реализации данного указа переговоры будут проходить более конструктивно, и это будет содействовать началу конкретной работы по использованию в текущих условиях новых нестандартных инструментов привлечения в страну иностранного капитала с международных финансовых рынков.

С целью обеспечения стабильного притока иностранных инвестиций и восстановления устойчивого экономического роста, Беларуси необходимо продолжать проводить реформы. В первую очередь они должны быть направлены на повышение конкурентоспособности и производительности предприятий. Если это стране удастся, то прогнозы мировых экспертов по выходу экономики на траекторию постепенного восстановления уже в 2018 году, считаются реалистичными.

В связи с вышесказанным особую актуальность приобретают:

- разработка эффективных и окупаемых инвестиционных проектов;
- исследования, направленные на повышение качества и возможностей практической реализации, оценки эффективности и риска инвестиционных проектов;
- учет волатильности факторов, влияющих на принятие инвестиционных решений.

Список используемой литературы

1 Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 25.01.2017).

2 Ставка рефинансирования // Официальный сайт Мин-ва финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.myfin.by> (дата обращения: 15.01.2017).

3 Организации Беларуси в январе-марте сработали с чистым убытком 1,2 трлн. рублей [Электронный ресурс] / Белорусская информационная компания. – 2017. – URL: <http://belapan.by> (дата обращения: 02.02.2017).

4 Китай готов кредитовать Беларусь, но у Беларуси нет качественных инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Сайт белорусских исследований. – 2017. – URL: <http://thinktanks.by> (дата обращения: 09.02.2017).

5 Беларусь будет привлекать иностранные инвестиции нестандартными способами [Электронный ресурс] // Деловая газета: электронная версия газеты. – 2017. – URL: <http://bdg.by> (дата обращения: 25.01.2017).

А. А. ТАРАСЕНКО

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

Науч. рук. **А. Л. Войтишкина**

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лизинг – сравнительно молодой для белорусского рынка вид деятельности. Но, так как в настоящее время экономика Республики Беларусь стоит перед необходимостью широкомасштабного обновления основных средств, очевидно, что в сложившейся ситуации одним из наиболее эффективных инструментов финансирования реального сектора экономики, в особенности малых и средних предприятий, может стать лизинг. Он является одним из эффективнейших на сегодняшний день механизмов обновления основных фондов хозяйствующих субъектов и развития инновационно- инвестиционной деятельности предприятия.

В Беларуси создана достаточно широкая нормативно-правовая база по вопросам лизинговых отношений, которая регулирует отношения не только внутриреспубликанского лизинга, но и мирового. Отметим также, что законодательство в области международного лизинга не противоречит белорусскому законодательству и не требует внесения изменений в действующие законодательные акты. Это означает, что принципиальный подход к договорам о лизинге, заключаемым во внутреннем экономическом обороте Беларуси, и к договорам о лизинге, заключаемым с иностранными контрагентами, будет унифицированным. На практике такой унифицированный подход должен помочь белорусским предпринимателям при заключении сделок внутреннего и международного лизинга; предоставляет стимулирующие условия, направленные на активизацию деятельности субъектов хозяйствования в области налоговой политики, таможенного режима, начисления амортизации, бухгалтерского учета и контроля [1, с. 67].

Рынок лизинговых услуг положительно влияет на развитие реального сектора экономики. Через него происходит приток капитала в производственную сферу, и создаются условия для ускоренного развития приоритетных отраслей. Развитие лизинга, способствуя увеличению объемов производства и торговли основными средствами, росту отдельных товаропроизводителей, созданию новых рабочих мест, в конечном итоге увеличивает налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Лизинг в последнее время стал основным источником образования (обновление) основных средств как для средних и малых компаний, так и для предприятий с низким оборотом, но высокими производственными мощностями.

В настоящее время также недостаточно изучено влияние лизинга на эффективность деятельности предприятий республики: не внедрена в практику хозяйствования методика расчета лизинговых платежей с учетом особенностей функционирования национального рынка лизинговых услуг. Не разработана система мер по стимулированию лизингового бизнеса, не исследован организационный механизм управления лизинговыми операциями, в том числе и в сфере международного лизинга. В целях развития лизинга в Республике Беларусь необходимо провести детальный анализ деятельности имеющихся лизинговых компаний и разработать пути преодоления трудностей. Также следует разработать практические рекомендации по совершенствованию действующего законодательства, организации лизинга, оценки и анализа его эффективности.

Необходимо провести следующие процедуры в сфере законодательства, чтобы оживить процесс лизинга в Республике Беларусь:

– упростить систему налогообложения (уменьшение ставки налога на прибыль для лизинговых компаний на срок до 5 лет со дня их образования; снижение налога на добавленную стоимость в отношении оборудования для производства новых видов продукции, имеющих приоритетное значение для развития экономики, не только

для конкретных государственных предприятий, но и для всех предприятий, которые будут выпускать такую продукцию) [2, с. 35];

– создать условия для защиты прав собственника.

Однако поскольку лизинг не только один из экономических инструментов в руках государства, но и бизнес, для государства важно концептуально и законодательно обеспечить привлекательность лизинга как предпринимательской деятельности, сбалансировав при этом соотношение государственного и частного интереса в правовой доктрине и в нормативно-правовой базе. Необходимо создать условия для сочетания интересов всех участников лизинговых операций, раскрывающие преимущества лизинга по сравнению с другими формами инвестирования, делающие лизинг привлекательным с точки зрения экономической целесообразности для его участников, но при этом гарантирующей экономическую безопасность государства.

Нужны активные действия не только по организации поставок продукции белорусских производителей на внешние рынки на условиях лизинга, но и привлечение с его помощью внешних инвестиций. Для свободного проникновения в страну инноваций по договорам лизинга, можно предоставлять лизингодателям те же льготы, что и для предприятий, ввозящих из-за рубежа оборудование для своих нужд.

Для того чтобы лизинг, по примеру других стран, стал инструментом экономического роста, необходимы в первую очередь положительные сдвиги в экономике в целом (стабилизация темпов инфляции, появление конкуренции на рынке капитала и т.д.). В то же время считаем целесообразным в крупных лизинговых сделках применять консорциальное кредитование вместе с открытием кредитной линии. В качестве метода организации лизингового кредитования можно применять проектное финансирование, которое позволяет участвовать лизинговым компаниям в дорогостоящих и длительных проектах. Для активизации инвестиционной деятельности в Республике Беларусь необходимо развивать внутриреспубликанский лизинг. Большое значение в развитии лизинга играет совершенствование методик расчета лизингового платежа, оптимизация ставки по лизингу, учет рисков в расчете лизинговой ставки или лизингового платежа.

Для успешного развития лизинга в Беларусь необходимо улучшение инфраструктуры рынка лизинга, стимулирование лизинговой деятельности, снижение ставок по кредитам и пр. За счет развертывания лизинговых операций будет осуществляться продвижение производимой отечественной промышленностью продукции на внутренний и международный рынок, это обновит парка оборудования, не прибегая к крупным капиталовложениям, и в условиях дефицита финансовых ресурсов организаций.

Список используемой литературы

- 1 Кравцова, Г.И. Деньги. Кредит. Банки: учеб. / Г.И. Кравцова. – Минск: БГЭУ, 2003. – 527 с.
- 2 Левкович, О.А. Анализ лизинговой деятельности в Республике Беларусь // О.А. Левкович, А.О. Левкович, А.И. Цыбулько // Директор. – 2008. – №10. – С. 35.

М. В. ТАРАСОВА

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

Науч. рук. **А. К. Костенко**

канд. экон. наук, доц.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Важнейшей составляющей банковского менеджмента является управление ресурсной базой в процессе осуществления банком пассивных операций, которые

исторически играют первичную и определяющую роль по отношению к его активным операциям. От эффективной и правильной организации депозитных операций банка зависит устойчивость его функционирования. В этой связи вопросы наращивания ресурсного потенциала и обеспечения его стабильности посредством эффективного управления пассивами приобретают особую остроту и актуальность.

В целях эффективного привлечения ресурсов для своей деятельности каждый коммерческий банк разрабатывает стратегию депозитной политики, исходя из целей и задач банка, закрепленных в уставе, приоритетности получения максимальной прибыли или сохранения банковской ликвидности.

Депозитная политика, как комплекс мер, направленных на мобилизацию банками денежных средств клиентов в форме вкладов (депозитов) с целью их последующего взаимовыгодного использования, предполагает разработку научно обоснованных подходов к организации отношений коммерческих банков с юридическими, физическими лицами по поводу привлечения их временно свободных денежных средств, а также определение целей и задач в этой области и проведение практических мероприятий по их реализации [1, с. 26]. Для этого она должна отвечать требованиям экономической целесообразности, конкурентоспособности и внутренней непротиворечивости. Как локальный документ, самостоятельно разрабатываемый банками без каких-либо законодательных рекомендаций со стороны регулирующих и контролирующих органов, депозитная политика призвана обеспечить надежность и стабильность ресурсной базы банка на уровне конкретных процедур и исполнителей.

Основным источником пополнения ресурсной базы банковского сектора Беларуси в 2015 году были средства субъектов хозяйствования и населения, рост заимствований которых происходил очень интенсивно. Объем денежной базы на 1 сентября 2016 г. по сравнению с 1 января 2016 г. уменьшился на 3,2 % и составил 4 352,7 млн. руб. По сравнению с 1 сентября 2015 г. денежная база уменьшилась на 3,4 %.

Депозиты физических лиц в национальной валюте в составе широкой денежной массы на 1 сентября 2016 г. составили 3 966,2 млн. руб., и по сравнению с началом 2016 года уменьшились на 1,3 %. По отношению к уровню 2015 года на указанную дату депозиты физических лиц в национальной валюте сократились на 8,6 %. Депозиты физических лиц в иностранной валюте в составе широкой денежной массы на 1 сентября 2016 г. составили 7 638 млн. долл. США, и по сравнению с началом 2016 года уменьшились на 7 %, а за 12 месяцев (с 1 сентября 2015 г.) депозиты физических лиц в иностранной валюте уменьшились на 8,4 %. Следует отметить, что на сложившееся положение с депозитами повлияло укрепление валютной позиции белорусского рубля и изменение политики банков по привлечению депозитов. Принимая во внимание снижение притока депозитов от физических и юридических лиц, вклады населения приобретают первостепенное значение в конкурентной борьбе между банками за ресурсы [2].

Диверсификация инструментов и источников привлечения средств при формировании депозитной базы банка позволяет поддерживать его потенциал при проведении активных операций на адекватном уровне и гибко реагировать на финансовые потребности клиентуры. Средства населения занимают особое место в банковской практике по размещению средств в активные операции, формированию кредитного портфеля банка. С одной стороны, их «распыленность» среди многих вкладчиков, существенно различающихся по уровню доходов, возрастному, половому и территориальному признакам, социальному положению и профессиональной принадлежности увеличивает операционные расходы банка. С другой – стабильность вкладов населения, во многих случаях выше за счет меньшей подверженности их сезонным колебаниям. При этом вклады населения после вступления в силу Декрета Президента Республики Беларусь №7 от 11 ноября 2015 года «О привлечении денежных средств во вклады

(депозиты)» становятся более управляемыми. Изменяя величину процентных ставок, банк имеет возможность привлекать ресурсы с заданными характеристиками сроков и валюты [3].

В сложившихся условиях представляется важным и актуальным изыскивать новые пути привлечения средств путем изучения особенностей управления депозитными операциями банка, а также выявления возможных направлений дальнейшего развития вкладных (депозитных) операций в банковской системе Республики Беларусь. Комплекс мер, направленных на расширение депозитной базы должен включать ряд финансовых и маркетинговых инструментов. С каждым клиентом банк должен стремиться к установлению долгосрочных партнерских отношений. С этой целью банк должен прогнозировать развитие потребностей клиентов, появление новых направлений банковского бизнеса, разрабатывать и предлагать полный спектр банковских продуктов и услуг, включая дистанционное банковское обслуживание.

Для повышения заинтересованности клиентов и притока вкладов банк может использовать такой прием, как досрочная выплата процентов по размещенным вкладам с целью компенсации инфляционных потерь клиента. В данном случае вкладчик при помещении средств на определенный срок получает причитающийся ему доход сразу на условиях пересчета процентов по вкладу по ставке до востребования и удержания банком излишне выплаченных сумм при досрочном расторжении договора. Такая практика широко используется в России (ОАО «Россельхозбанк»). В Беларуси она взята на вооружение ОАО «Идея Банк». Кроме того, интересным, с нашей точки зрения, является опыт российских банков, которые предлагают депозиты для клиентов с высоким уровнем дохода. Их особенностью является то, что персональные данные клиента известны только одному человеку в банке – менеджеру по работе с VIP- клиентами. При этом проценты могут выплачиваться ежемесячно. Даже при внесении денег в кассу личность клиента не раскрывается. Среднему и младшему персоналу банка не известны какие-либо данные о клиенте, а риск раскрытия информации о вкладе достаточно мал. Данный вклад застрахован государством, что является не маловажным аргументом при выборе депозита. Такая практика используется, например, в Дальневосточном банке РФ.

Таким образом, объем и структура депозитной базы в значительной степени определяют характер активных операций кредитного учреждения, его возможности по мобилизации соответствующих ресурсов для кредитования экономики и участия в инвестиционном процессе. Адекватная депозитная политика банка должна учитывать многочисленные факторы и быть направленной на оптимизацию существующей структуры как депозитного, так и кредитного портфеля банка, минимизацию его расходов в процессе привлечения средств, поддержание ликвидности и устойчивости функционирования с учетом складывающейся на депозитном рынке страты ситуации.

Список используемой литературы

- 1 Захорошко, С.С. Методика анализа депозитов с помощью факторных индексов / С.С. Захорошко // Банковский вестник. – 2011. – №4 (513) – С. 34–41.
- 2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 20.01.2017).
- 3 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 20.01.2017).

П. В. ТЕРЕШКОВА

(Барановичский государственный университет, г. Барановичи)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства, развитие и изменения форм которых неизменно сопровождается преобразованием налоговой системы. В современном обществе налоги – основной источник доходов государства. Кроме этой чисто фискальной функции налоги используются для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на развитие научно-технического прогресса.

Налоговая нагрузка играет особую роль в построении и совершенствовании налоговой системы любого государства, как с развитой экономикой, так и находящегося в переходном периоде. С одной стороны, высокая налоговая нагрузка положительно сказывается на доходах консолидированного бюджета, но отрицательно на доходах налогоплательщиков, так как уменьшает инвестиционные возможности, увеличивает отпускные цены, на реализуемую продукцию, негативно сказывается на ее конкурентоспособности. Вводя новые налоги и отменяя старые, изменяя налоговые ставки и налоговые льготы, государство обязано определять и не преступать предельно допустимые уровни давления на экономику, за пределами которых могут возникнуть негативные экономические процессы. Показатель налогового бремени используется в качестве индикатора экономического поведения хозяйствующих субъектов [1, с. 30].

Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы проводимая в стране политика направлена на снижение ставки по кредитам до 9–11 % [2].

В настоящее время, налоговая нагрузка на действующие организации Республики Беларусь в части платежей, контролируемых налоговыми органами, с учетом сумм возмещений НДС из бюджета по итогам работы за 1 полугодие 2016 года составила в среднем 3,9 % к выручке от реализации товаров (работ, услуг) и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилась на 0,3 п.п.

Сокращение налоговой нагрузки обусловлено уменьшением в выручке доли:

– налога на прибыль с 0,8 % до 0,6 %, что преимущественно связано с ухудшением результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций;

– налога за добычу (изъятие) природных ресурсов с 0,3 % до 0,2 %, главным образом, за счет сокращения объемов добычи в 1 полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Удельный вес других налогов в структуре налоговой нагрузки по сравнению с 1 полугодием 2015 года не изменился и составил в выручке: НДС – 1,7 %, акцизов – 0,7 %, налога на недвижимость – 0,3 %, земельного налога – 0,2 %, прочих налогов – 0,2 %. Налоговая нагрузка на организации в разрезе видов экономической деятельности в 1 полугодии 2016 года сложилась в диапазоне от 0,5 % в сфере финансовой и страховой деятельности, производства электрооборудования, до 10,4 % в сфере водоснабжения, сбора, обработки и удаления отходов, деятельности по ликвидации загрязнений [3].

По отдельным видам экономической деятельности, таким как производство изделий из дерева, металлургическое и химическое производство, производство машин и оборудования, а также деятельность в сфере сельского хозяйства возмещения НДС из бюджета превысили общую сумму поступлений, принимаемых в расчет налоговой нагрузки. Всего по итогам работы за 1 полугодие 2016 года организациям республики из бюджета было

возмещено НДС 27,9 трлн. неденоминированных рублей, темп роста по сравнению с аналогичным периодом 2015 года составил 109,6 % (рисунок 1).



Рисунок 1 – Налоговая нагрузка на организации Республики Беларусь в разрезе видов экономической деятельности (с учетом сумм возмещений НДС из бюджета) за 1 полугодие 2015-2016 гг.

Налоговая нагрузка без учета сумм возмещений НДС из бюджета составила 5,8 % к выручке от реализации и сократилась по сравнению с прошлым годом на 0,3 п.п.

Таким образом, в последние годы наблюдается тенденция снижения налоговой нагрузки, что положительно сказывается на финансовом состоянии предприятий, возможности привлечения иностранных инвестиций в страну, повышении конкурентоспособности национальной экономики, снижении объема теневой экономики.

Список используемой литературы

- 1 Кийко, Д. Сбалансировать бюджет снижением налоговой нагрузки. Коллегия Минфина: итоги – 2011, задачи – 2012 // Финансы. Учёт. Аудит. – 2012. – № 3. – С. 28–31.
- 2 Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 3 О налоговой нагрузке на организации Республики Беларусь по итогам работы за 1 полугодие 2016 года [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.nalog.gov.by> (дата обращения: 25.01.2017).

С. Г. ТИТОВЕЦ

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В БЕЛАРУСИ

Уровень развития страхового рынка свидетельствует о степени развития экономики страны. В развитых странах страхование занимает достаточно большую долю в ВВП и именно через посредничество страхового рынка происходит значительная часть

инвестиций в экономику. Страховой рынок Беларуси, напротив, по-прежнему находится в неразвитом состоянии.

Развитие страховой деятельности в Республике Беларусь должно быть направлено на повышение роли страхования в экономической жизни общества путем достижения уровня реализации функций страхования, соответствующего уровню социально-экономического развития страны.

Необходимые для этого качественные и количественные изменения состояния страхового рынка Республики необходимо осуществить путем достижения следующих стратегических целей:

- развитие страхового рынка и укрепление устойчивости его функционирования;
- повышение доверия к страховым организациям со стороны национальных и иностранных инвесторов;
- максимальное приближение к международным стандартам осуществления надзора за страховыми организациями, определенным Международной ассоциацией органов страхового надзора (IAIS).

Толчком к развитию страхования ответственности в Республике Беларусь является внесение изменений и дополнений в Положение «О страховой деятельности» в 2014 году, указ Президента Республики Беларусь №165. Данный аспект касается только обязательных видов страхования.

Указом внесены в перечень обязательных видов страхования сразу несколько новых видов гражданской ответственности:

- обязательное страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих в производстве по делу об экономической несостоятельности (банкротстве);
- обязательное страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов;
- обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов.

Проблемы теории и практики применения в Республике Беларусь обязательного страхования гражданской ответственности не решены введением только данных видов страхования. Поэтому Международная ассоциация менеджмента недвижимости в Республике Беларусь инициировала предложение об обязательном страховании ответственности жильцов многоквартирных домов и земельных участков [1].

Инициаторы страхования домов активно ссылаются на успешный двадцатилетний немецкий опыт, там весь многоквартирный дом страхуется как единый объект. И если в доме происходит пожар, то страховая компания расселяет жильцов по гостиницам, выплачивает компенсацию, делает ремонт дома. Этот вид страхует владельцев от претензий третьих сторон, связанных с рисками от возмещения убытков в жилом доме и на земельном участке (повреждение имущества, личный, материальный ущерб).

Рассмотрение предложения инициативной группы возложено на Министерство финансов и Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь. Однако данный вопрос все еще находится в стадии рассмотрения. Рабочая группа Министерства жилищно-коммунального хозяйства считает внедрение такого вопроса не своевременным, так как жильцы не готовы нести дополнительные расходы по оплате и коммунальных, и страховых услуг. Но, следует отметить, что внедрения обязательного страхования ответственности жильцов многоквартирных домов и земельных участков ожидают застройщики. Ведь после того, как сдается новый жилой дом, застройщик несет за него ответственность в течение 5 лет. То есть, если что-то случится, делать ремонт и выплачивать компенсации должен застройщик.

Еще одним проблемным вопросом в страховании ответственности является необходимость внедрения в практику обязательного страхования гражданской ответственности подрядчика за причинение вреда третьим лицам при осуществлении строительно-монтажных работ [2].

Строительная деятельность относится к числу видов деятельности, создающей повышенную опасность для окружающих.

На практике достаточно распространенным является добровольное страхование ответственности субъектов, осуществляющих деятельность, создающую повышенную опасность для окружающих, за вред, причиненный третьим лицам в результате данной деятельности.

Поскольку непосредственно строительные работы на объекте выполняет подрядчик, то именно он является лицом, ответственным за причинение вреда.

В страховании подрядчиком ответственности за причинение вреда также заинтересован и заказчик, поскольку размер причиненного вреда, который подлежит компенсации подрядчиком, может стать существенным финансовым бременем для последнего и повлиять на возможность надлежащего исполнения им обязательств по строительству объекта.

В целом можно обозначить следующие проблемы для такого сегмента страхового рынка как страхование ответственности:

- чрезмерно высокий уровень регулирования со стороны государства (в частности, необходимость согласования страховщиками с Министерством финансов размеров страховых тарифов по видам добровольного страхования);
- нестабильное финансовое состояние белорусских организаций;
- относительно невысокий уровень доходов населения, ограничивающие спрос на услуги страхования;
- монополия государственных страховых организаций в осуществлении обязательных видов страхования ответственности;
- факты страхового мошенничества в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств [3].

Список используемой литературы

1 Необходимое страхование жилых зданий и земельных участков для собственников жилья [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://jildom.com> (дата обращения: 25.01.2017).

2 Кузнецова, О. Пойти и всех застраховать [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://neg.by> (дата обращения: 25.01.2017).

3 Официальный сайт Белорусской ассоциации страховщиков [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: www.belasin.by (дата обращения: 25.01.2017).

А. И. ТУРБАЛ

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ДОБРОВОЛЬНОЕ И ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Анализ социально-экономической ситуации в экономике показывает, что на развитие страхования оказывает влияние ряд сдерживающих факторов, основными из которых являются:

– замедление темпов роста экономики (рост ВВП: 2011 г. – 105,5 %, 2012 г. – 101,7 %, 2013 г. – 100,9 %, 2014 г. – 101,6 %, 2015 г. – 96,1 %);

– наличие организаций реального сектора экономики, имеющих неудовлетворительные результаты финансово-хозяйственной деятельности (удельный вес убыточных организаций в общем их количестве: 2011 г. – 5,4 %, 2012 г. – 5,5 %, 2013 г. – 10,6 %, 2014 г. – 13,5 %, на 01.12.2015 г. – 20,2 %);

– относительно высокий уровень инфляции (индекс потребительских цен: 2011 г. – 208,7 %, 2012 г. – 121,8 %, 2013 г. – 116,5 %, 2014 г. – 116,2 %, 2015 г. – 113,5 %);

– относительно невысокий уровень доходов населения (реальные располагаемые денежные доходы населения: 2011 г. – 98,4 %, 2012 г. – 121 %, 2013 г. – 115,4 %, 2014 г. – 100,1 %, на 01.12.2015 г. – 94,4 %);

– низкая страховая культура населения [1].

В таких непростых условиях страховым компаниям сохранять финансовую устойчивость достаточно сложно, поэтому особое внимание руководство страховой организации должно уделить не только формированию и увеличению объемов страхового портфеля по различным видам страхования, но и совершенствованию системы управления им.

Под управлением страховым портфелем понимается применение к совокупности различных видов страхования определенных методов, которые позволяют: сохранить первоначальный уровень собственного капитала, достичь максимального уровня дохода, обеспечить финансовую устойчивость страхового портфеля и минимизацию риска.

Руководство страховой организации использует все виды финансовых инструментов для управления финансовой устойчивостью страховой организации. Это разработка и управление тарифной политикой, инвестиционная деятельность, система перестрахования, инвестирование и планирование.

Наибольшее влияние на формирование страхового портфеля оказывает система планирования в страховой организации. Поэтому задачей руководства является совершенствование системы планирования поступления страховых платежей, организация работы страхового отдела, инспекторов и страховых агентов в направлении широкого развития всех видов страхования и прибыльной работы страхового отдела [2].

Планирование необходимо осуществлять в годовом и квартальном разрезе.

В годовом плане должны быть предусмотрены:

– доходы – страховые взносы по договорам страхования, премия по рискам, принятым в перестрахование, комиссионное вознаграждение по рискам, переданным в перестрахование, полученное возмещение доли убытков по рискам, переданным в перестрахование, изменение резерва по страхованию жизни, изменение технических резервов, доходы по инвестициям, прочие доходы.

– расходы – страховые выплаты, премии по рискам, переданным в перестрахование, уплаченное комиссионное вознаграждение по рискам, принятым в перестрахование, возмещение доли убытков, уплаченных по рискам, принятым в перестрахование, изменение резерва незаработанной премии, расходы на ведение дела.

Проекты планов поступления страховых платежей должны составляться по каждому виду страхования на год и на каждый квартал.

При расчете плана необходимо анализировать темпы поступления платежей за истекшие периоды, не допуская при определении планов для отделов снижения достигнутых темпов. Особое значение приобретает при установлении плана развития страхования работа по определению ожидаемых результатов деятельности страховых органов за период, предшествующий планируемому.

Для расчета квартальных контрольных цифр поступления страховых премий можно использовать такой метод, как планировка задания по поступлению страховых премий для агентов с учетом поступления премий за счет возобновления договоров

страхования, срок которых истекает в прогнозируемом квартале, увеличения поступления премий за счет дальнейшего увеличения страховых сумм по видам страхования и заключения новых договоров. Корректировка должна проводиться дифференцированно, с учетом имеющихся на агентском участке возможностей дальнейшего развития данного вида: низкий процент охвата, недобор платежей в предыдущих кварталах. Большой прирост должен устанавливаться по участкам, где слабее развито добровольное страхование и относительно меньший прирост по тем участкам, где уровень развития страхования выше [3].

Совершенствование системы планирования страхового портфеля позволит эффективно проводить работу по компенсации убытков юридических и физических лиц при наступлении событий, являющихся страховыми случаями согласно законодательству и договору страхования, способствующая тем самым повышению социально-экономической стабильности в обществе; инвестировать денежные средства в экономику государства; финансировать предупредительные (превентивные) мероприятий, направленные на снижение вероятности наступления страховых случаев и их материальных последствий; увеличить темпы роста капитализации страховых компаний, как безусловной гарантии исполнения принятых на себя обязательств.

Кроме того, одним из важнейших факторов роста страхового рынка является дальнейшее увеличение количества видов как добровольного, так и обязательного страхования.

Государство и страховое сообщество в целом должны заботиться о повышении страховой грамотности населения, обеспечении высоких стандартов качества предоставляемых услуг, формировании имиджа страховых компаний как надежных защитников на случай чрезвычайной ситуации [4].

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2017).

2 Федорова, Т.А. Факторы оптимизации издержек страховой компании / Т.А. Федорова [Электронный ресурс]. – 2017. – URL:<http://www.reglament.net> (дата обращения: 25.01.2017).

3 Иевенко, С. Н. Сокращение затрат в страховой компании: новый взгляд на старые проблемы / С.Н. Иевенко [Электронный ресурс]. – 2017. – URL:<http://www.ey.com> (дата обращения: 25.01.2017).

4 Курочкина, Ю. С. Проблемы развития страхового рынка в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL:<http://rep.polessu.by> (дата обращения: 25.01.2017).

Д. С. ФЁДОРОВ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РАЗРАБОТКА ВРМ-СИСТЕМЫ ДЛЯ ОТДЕЛА УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Страхование является старейшей формой защиты человека от непредвиденных ситуаций и различных опасностей. Сегодня страхование является незаменимым спутником общественного производства, представляя собой универсальное всеобщее средство страхования доходов, собственности, имущественных интересов, безопасности и стабильности предпринимательства. Страховой бизнес требует развития и адаптации к внешним условиям, поэтому информационная система должна быть очень гибкой, позволяя максимально быстро привести работу компании и работу системы к новым

реалиям. В связи с этим рассматривается разработка BPM-системы (Business Process Management System – система управления бизнес-процессами), полностью ориентированной на процессный подход в управлении. Важная особенность BPMS в сравнении с классической информационной системой – постоянная адаптация, развитие и совершенствование бизнес-процессов по циклу Деминга.

Говоря об оригинальности данного проекта, стоит отметить, что в России рынок систем управления бизнес-процессами лишь начинает формироваться. При этом демонстрируются довольно высокие темпы роста рынка BPM, составляющие по некоторым оценкам 15–20 % в год, что подтверждает его перспективность. Однако многие страховые компании на данный момент ещё не пользуются преимуществами автоматизации бизнес-процессов, к таким относится и сочинский филиал Росгосстраха.

Одним из главных критериев при выборе страховой компании у клиентов является не только адекватность размера компенсации по отношению к ущербу, но и оперативность его возмещения. Но страховщикам не выгодно компенсировать ущерб слишком быстро: практически все их средства находятся в обороте, а при наступлении страховых случаев эти деньги из оборота нужно извлекать. В таких условиях особенно важно соблюдать грань между расположением клиента и финансовой выгодой для страховщика [1, с. 73].

Опираясь на данный факт, была построена схема исполняемого процесса «Повышение оперативности урегулирования убытков» в среде пакета ELMA BPM, описывающая работу всего отдела (рисунок 1). На основе разработанного процесса такие пакеты бизнес-моделирования, как ELMA BPM или Business Studio, позволяют сгенерировать актуальную регламентную документацию. Схема при этом поддаётся модификации, и уже на основе изменений отдел имеет возможность получить и обновлённый исполняемый процесс, и новую регламентную документацию. Владелец процесса в то же время устанавливает оптимальные границы сроков исполнения работ, при которых совмещается выгода, как для страховщика, так и для страхователя. Исполнители в процессе работы будут стремиться уложиться в заданные владельцем нормативные сроки.

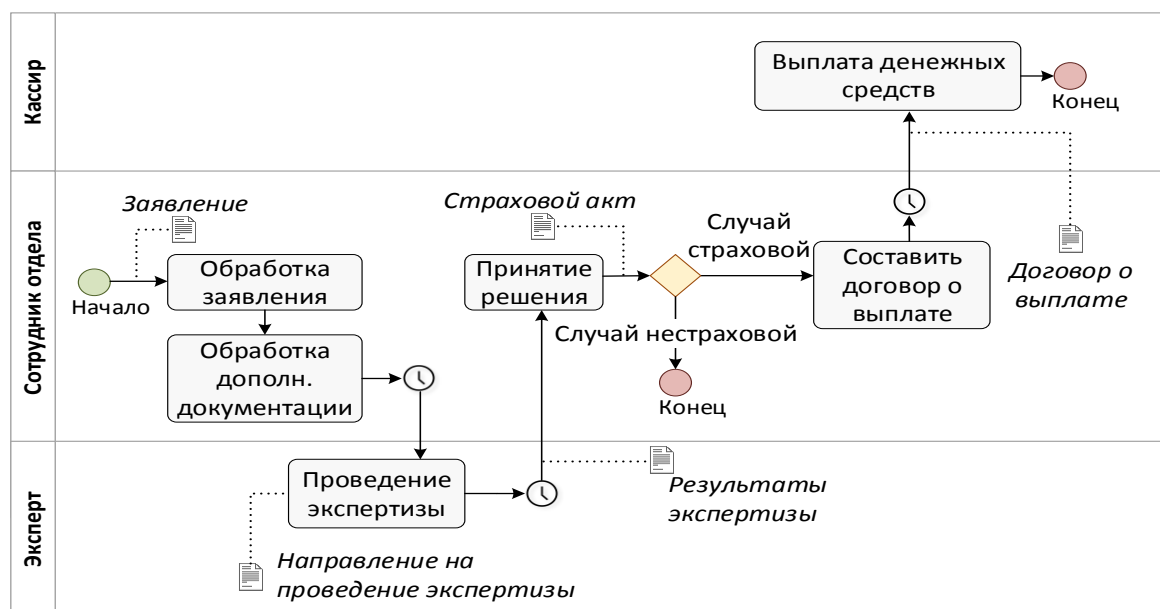


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Урегулирование убытков» в нотации BPMN

В принципе, управление можно осуществлять уже на этом этапе, полностью опираясь на автоматически сгенерированные актуальные регламентные документы, но в этом случае эффективность управления во многом будет зависеть от человеческого

фактора, насколько добросовестно персонал будет следовать регламентам. Поэтому внедрение BPM-системы более предпочтительно. Бизнес-процесс в BPM-системе реализуется на основе его графической модели. Задача назначается пользователю только тогда, когда наступает время исполнения соответствующего этапа. Сотрудник в рамках той или иной задачи может выполнить только конкретные действия, жёстко определённые алгоритмом выполнения бизнес-процесса. Ядро BPM-системы позволяет запускать большое количество экземпляров того или иного процесса в один и тот же момент времени, отслеживая смену их состояний и выполняя указанные правила. Доступ пользователей к BPMS реализован через Web-интерфейс, включающий в себя персональный список задач и перечень шагов запущенных экземпляров бизнес-процессов для данного пользователя.

BPM-система становится неотъемлемой частью корпоративного управления в предприятии, его инструменты позволяют в короткие сроки адаптировать работу компании к новым условиям, не прибегая к дорогому и продолжительному по времени обновлению программного обеспечения [1, с. 76].

Акцентирование внимания на проблемных бизнес-процессах средствами BPMS приведёт к повышению их эффективности и производительности. В данном случае, урегулирование убытков будет проходить с минимально допустимыми задержками, удовлетворяя одновременно и интересы клиентов, и интересы компании, что существенно повысит её конкурентоспособность. Кроме того, на основе сведений об эффективности выполнения задач сотрудниками руководитель может принимать более взвешенные решения по управлению отделом.

Следует отметить, что для поддержания BPM-системы и обновления бизнес-логики в ней не требуются программисты, достаточно лишь обучить менеджеров построению бизнес-процессов.

Список используемой литературы

- 1 Фёдоров, Д.С. Применение процессного подхода и BPM-системы для отдела урегулирования убытков страховой компании / Д.С. Фёдоров, В.В.Коваленко // Modeling of Artificial Intelligence, 2016. – Vol.(10), Is. 2. – P. 71-78.

Ю. Н. ЦАЛКО,

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

Науч. рук. **О. С. Башлакова,**

канд. экон. наук, доц.,

Т. И. Иванова

ПЕРЕОЦЕНКА ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»)

Одним из важных показателей, влияющих на амортизационную политику предприятия, является переоценка имущества. В современных условиях роста инфляции переоценка основных средств позволяет провести объективную оценку истинной стоимости имущества предприятия; рационально определить затраты на производство и реализацию продукции; правильно рассчитать величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных средств.

В силу сложившейся ситуации, связанной с падением спроса на готовую продукцию, ОАО «Гомсельмаш» прекратило проводить переоценку имущества. Так как решение организациям не проводить переоценку имущества вступило в силу с 2014 года, то на ОАО «Гомсельмаш» последняя переоценка основных средств проводилась

в 2013 году. Такая процедура планируется до момента достижения инфляции в стране 100 %-го уровня.

До формирования итоговой отчетности за 2016 год организациям следует привести в порядок остаточные стоимости основных средств. В течение прошлого года рыночная стоимость, например, недвижимости, снизилась, а именно она, как правило, занимает большой удельный вес в основных средствах.

ОАО «Гомсельмаш» при проведении переоценки пользовалось индексным методом. Данный метод является наименее трудоемким, но не всегда эффективным. Коэффициенты пересчета стоимости рассчитываются на макроэкономическом уровне и не всегда отражают реальное изменение стоимости активов. Результатом индексного метода переоценки может быть необоснованно высокая стоимость основных средств, что влечет: повышение налогового бремени на предприятие, т.е. переплату суммы налога на недвижимость, поскольку налогооблагаемая база в виде стоимости основных средств может быть завышена и отличаться от реальной рыночной стоимости на несколько порядков; увеличение амортизационных отчислений, и как следствие, завышение себестоимости продукции, уменьшение ее рентабельности; завышение балансовой стоимости и существенное отличие ее от рыночной стоимости, в случае планируемого отчуждения (продажи) активов или привлечения инвесторов.

В соответствии с ведомостью переоценки основных средств по состоянию на 1 января 2014 года, стоимость имущества увеличилась в 1,14 раза. При этом коэффициент пересчета составил ≥ 1 . Однако механическое использование коэффициентов посредством применения индексного метода переоценки приводит к ухудшению финансово-экономического состояния предприятия, так как не учитывается реальная рыночная стоимость основных средств. То есть если предприятие механически умножает балансовую стоимость капитала на предложенные коэффициенты, оно может оказаться в ситуации завышенной амортизации и завышенного налога на недвижимость. В завышении балансовой стоимости имущества заинтересованы налоговые органы. Однако для предприятия это не всегда выгодно, так как вследствие переоценки стоимость имущества может как увеличиваться, так и уменьшаться. Поэтому переоценка должна отражать реальную рыночную стоимость.

Кроме того, переоценка по индексам учитывает изменение цен за год, прошедший после предыдущей переоценки. То есть метод прямой оценки более точен, чем индексный. Учет особенностей ценообразования в конкретный период времени дает более действенный результат, чем применение индексов, определенных для групп основных средств. Также метод прямой оценки позволяет исправить накопившиеся в ходе проведения переоценок неточности и выйти на достаточно правильный результат.

Согласно Инструкции «О порядке переоценки основных средств, доходных вложений в материальные активы, оборудования к установке» переоценка имущества методом прямой оценки может определяться организацией самостоятельно или с привлечением субъектов, занимающихся оценочной деятельностью. Однако переоценка имущества с привлечением экспертов имеет недостаток. Стоимость услуг привлеченных оценщиков увеличивает затраты предприятия. Поэтому, когда предприятие будет переоценивать свое имущество, метод прямой оценки лучше использовать предприятию самостоятельно. Для этого комиссия по проведению переоценки основных средств ОАО «Гомсельмаш» должна будет подтвердить переоцененную стоимость по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, на основании одного из следующих документов и материалов, датированных декабрем отчетного года:

- об уровне цен на новое аналогичное имущество от организаций-изготовителей;
- об уровне цен на новое аналогичное имущество от торговых организаций;
- об уровне цен на новое аналогичное имущество, опубликованных в средствах массовой информации и специализированных изданиях.

Данный метод является более сложным в применении по сравнению с индексным, поэтому его можно использовать для переоценки не всего имущества, а только пассивной части основных средств. Например, зданий, сооружений, земли и передаточных устройств.

Качественная переоценка основных средств позволит: сформировать оптимальную себестоимость продукции и привлечь внимание потребителей; обеспечить привлекательность предприятия для инвесторов благодаря грамотно обоснованной стоимости активов. Инвесторы, прежде всего, интересуются реальной стоимостью активов, имеющих у предприятия. Переоценка основных средств методом прямой оценки позволяет максимально приблизить их балансовую стоимость к рыночной; снизить налоговое бремя предприятия; эффективно оптимизировать структуру основных средств. В случае продажи актива, предприятие имеет возможность снизить налог на прибыль (в случае, если цена продажи окажется выше остаточной стоимости) или убыток (в случае, если цена продажи окажется ниже остаточной стоимости); провести инвентаризацию неучтенных активов предприятия; получить кредит под залог основных средств; провести реструктуризацию предприятия.

Если предприятие осуществляет сделки по отчуждению (продаже, передаче) части имущества, а также в случаях реорганизации, необходимо провести переоценку прямым методом с целью определения реальной рыночной стоимости основных средств.

Таким образом, за счет проведения рациональных мероприятий в рамках амортизационной политики, финансово-экономические возможности предприятия расширятся, что особенно актуально в ситуации недостатка собственных финансовых ресурсов.

Список используемой литературы

1 О вопросах переоценки основных средств, доходных вложений в материальные активы, незавершенного строительства и оборудования к установке: Указ Президента Респуб. Беларусь от 20.10.2006 г. № 622; текст по сост. на 01.02.2017 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 01.02.2017).

2 Инструкция о порядке переоценки основных средств, доходных вложений в материальные активы, оборудования к установке: утв. М-вом экономики Республики Беларусь, М-вом финансов Респ. Беларусь, М-вом архитектуры и строительства Респ. Беларусь от 14.03.2014г.; текст по сост. на 01.02.2017 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 01.02.2017).

М. С. ХРОМЕНКОВА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **К. А. Забродская**

канд. экон. наук, доц.

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ БАНКОВ

В современных условиях глобализации и интеграции мировой экономики особую актуальность имеет адекватная рейтинговая оценка государства, региона и других экономических единиц, в том числе и банков. В настоящее время рейтинговая оценка позволяет наиболее полно отразить эффективность политики в экономической деятельности, определить рыночные позиции, уровень финансовой надежности и инвестиционной привлекательности, инновационного развития. Прозрачность банковского сектора укрепляет авторитет банков, способствует привлечению внутренних и внешних инвестиций.

Рейтинг является важным средством информации, инструментом установления и поддержания деловых отношений в рамках хозяйственной и финансовой деятельности, формирования делового имиджа.

Виды и назначение рейтингов во многом зависят от заинтересованных лиц и объектов рейтинговой оценки [1, с. 41]:

- Иностранным инвесторам (например, инвестиционным фондам) важны оценки инвестиционной привлекательности, финансовые и кредитные рейтинги государства, региона и отдельных проектов.

- Банки используют рейтинги при оценке результативности банковской деятельности, определении конкурентных и стратегических позиций на рынке, конкурентоспособности и принятии решений об условиях предоставления банковских продуктов и услуг (депозитов, кредитов и т.д.).

- Физические лица могут использовать рейтинги для выбора наиболее устойчивого, надежного обслуживающего банка с целью кредитования, получения услуг по ведению счетов, открытию депозитов, осуществлению банковских переводов и других операций.

- Юридическим лицам нужны рейтинги кредитоспособности предприятий, рейтинги ценных бумаг и инвестиционных проектов, отдельных товаров, продуктов и услуг, важны рейтинговые оценки кредитных рисков государственных и региональных долговых обязательств, устойчивости банков, других финансовых институтов.

В мировой практике разработкой и присвоением рейтингов занимаются специальные рейтинговые агентства, например, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, Morningstar, A.M. Best Company и др. В России широко используются рейтинги ООО «Национальное Рейтинговое Агентство», ЗАО «РусРейтинг» и др. [2, с. 104].

В Республике Беларусь оценка деятельности коммерческих банков проводится вышеперечисленными международными агентствами, рейтинговым агентством БГУ [3], публикуется на интернет-порталах infobank.by, myfin.by и др.

Для построения рейтингов используются различные методики, которые классифицируются по: форме собственности (государственные; негосударственные), сфере распространения (национальные; международные), степени прозрачности (открытые; закрытые), форме наблюдения (комбинированные, дистанционные), способу свертки показателей (аддитивные; мультипликативные), форме представления (числовые; буквенные; графические), модели оценки показателя (статические; динамические), метод построения рейтинга (бальные; индексные; комплексные), способ оценивания (экспертные; бухгалтерские; смешанные) [4].

С целью повышения конкуренции на рынке банковских услуг, а также для раскрытия и донесения информации до потенциальных инвесторов и населения, в Беларуси, как и во многих других государствах, составляются рейтинги банков по итогам отчетного года. Данные, по которым осуществляется оценка, предоставляются всеми коммерческими банками в Национальный банк Республики Беларусь. На основе полученных данных строятся и публикуются рейтинги по отдельным или комплексным показателям. Согласно аналитическим публикациям международных рейтинговых агентств, в 2016 г. уровень привлекательности белорусских банков Fitch Ratings оценило как «B-», Moody's – «Саа1», Standard & Poor's – «B-».

Анализ публикаций по теме исследования позволил сформулировать требования, которыми следует руководствоваться при выборе и систематизации показателей рейтинговой оценки банков. Система показателей должна:

- обеспечивать надежную, достоверную, полную и комплексную оценку развития банков на всех структурных уровнях (мировой – региональный – национальный), чтобы создавать дополнительные гарантии для инвесторов;

- быть открытой, позволять получать результаты рейтинговых оценок на любом уровне экономике всем заинтересованным лицам;

- обладать логикой построения, раскрывать характер причинно-следственных и обратных связей между факторами и результатами оценки;
- быть гибкой, многомерной, состоять из простых, разнообразных, непротиворечивых и сопоставимых показателей;
- учитывать возможность количественной оценки качественных показателей развития, возможность агрегирования частных показателей в комплексные;
- опираться на современные методики рейтинговой оценки, соответствовать требованиям международных и национальных стандартов и других нормативно-правовых и законодательных актов;
- позволять проводить рейтинговую оценку банков в статике и динамике в зависимости от конъюнктуры рынка;
- быть универсальной, использоваться не только для оценки развития коммерческих банков, но и позволить определить потенциальные возможности и эффективность инновационного развития банковской системы государства, разработать механизмы повышения конкурентоспособности банковских продуктов и услуг.

Для выявления потенциальных возможностей развития и повышения кредитных рейтингов коммерческих банков и банковского сектора Республики Беларусь целесообразно использовать при анализе надежности и конкурентоспособности банков следующие ключевые показатели: активы, собственный капитал, кредитный портфель, чистая прибыль, средства клиентов, уровень развития цифровых банковских технологий.

Список используемой литературы

- 1 Карминский, А.М. Регулирование рейтинговой деятельности: контроллинг и статистика / А.М. Карминский // Контроллинг. – 2015. – №56. – С. 40–49.
- 2 Литвинова, А.В. Инновационные модели рейтинга коммерческих банков и их продуктов / А.В. Литвинова, М.В. Парфенова, Е.О. Литвинов // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. – 2016. – №4, – С. 103–117.
- 3 Рейтинговое агентство // Экономический факультет БГУ [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://economy.bsu.by> (дата обращения: 25.01.2017).
- 4 Равилова, Е.С. Независимая рейтинговая оценка для коммерческих банков / Е.С. Равилова [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://sisupr.mrsu.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

А. Е. ЧЕЧУШКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
 Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Внешний долг играет существенную и многогранную роль в макроэкономической системе любой страны. Причиной возникновения внешнего долга является проводимая политика, которая не обеспечивает сбалансированность доходов и расходов государства. Положительными эффектами от осуществления заимствований следует считать формирование дополнительных ресурсов в экономике, стимулирование внешней торговли, укрепление национальной валюты, улучшение платежного баланса, рост валютных резервов. Однако при неэффективном управлении государственный долг может привести к колоссальным негативным последствиям в экономике, таким как увеличение налогового бремени, стимулирование инфляции, повышение нормы ссудного процента, вытеснение инвестиций и чистого экспорта и т.д.

До начала 2007 г. Беларусь не сталкивалась с проблемой внешнего долга. Экономический рост происходил за счет внутренних ресурсов, значительный объем которых был обусловлен заниженными ценами на энергетические ресурсы, импортируемые из России. Начало же перехода на рыночные цены на газ и нефть привело к резкому снижению инвестиционных возможностей предприятий и значительно увеличило роль внешних источников финансирования – прямых иностранных инвестиций и внешних займов.

Структура и объем внешнего государственного долга Республики Беларусь претерпели серьезные изменения за последние годы. По данным Министерства финансов Республики Беларусь внешний государственный долг по состоянию на 1 января 2017 года составил 13,6 млрд. долл. США. За последние десять лет внешний государственный долг вырос на 8,97 млрд. долл. США.

В отличие от внешнего государственного долга, включающего лишь обязательства Правительства перед нерезидентами, валовой внешний долг охватывает финансовые обязательства перед нерезидентами всех резидентов Республики Беларусь, которые разделены на четыре основных сектора экономики: органы государственного управления, органы денежно-кредитного регулирования, банки (депозитные организации, за исключением центрального банка), а также другие секторы (прочие юридические и физические лица).

За период с 01.01.2000 г. по 01.01.2016 г. внешний валовой долг вырос с 2 224,7 до 38 258,5 млн. долл. США. За 2000–2016 гг. внешний валовой долг увеличился на 36 033,8 млн. долл. США (рисунок 1).

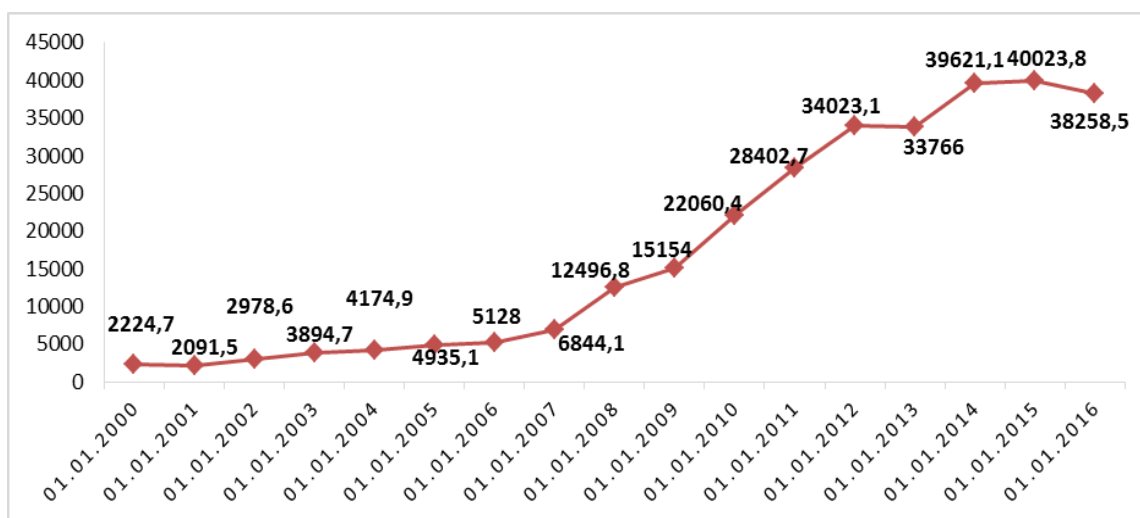


Рисунок 1 – Динамика внешнего валового долга Республики Беларусь за 2000-2016 гг.

Анализируя динамику валового внешнего долга за 2000-2016 гг. можно отметить, что, начиная с 2006 г. стала наблюдаться тенденция роста валового внешнего долга Республики Беларусь. Однако, до того момента, как влияние мирового финансового кризиса распространилось на республику, данная тенденция не рассматривалась как негативная. Наибольший объем внешнего долга был в 2015 году и составил 40 023,8 млн. долл. США, а наименьший в 2001 году – 2 091,5 млн. долл. США.

Валовой внешний долг Республики Беларусь на 1 июля 2016 г. сложился в размере 38,2 млрд. долл. США (76,7 % годового ВВП) и за январь-июнь 2016 г. уменьшился на 42,7 млн. долл. США, или на 0,1 %. Сокращению внешних долговых заимствований способствовали внешнеэкономические операции центрального банка и других секторов в составе прочих финансовых и нефинансовых организаций (рисунок 2) [1].

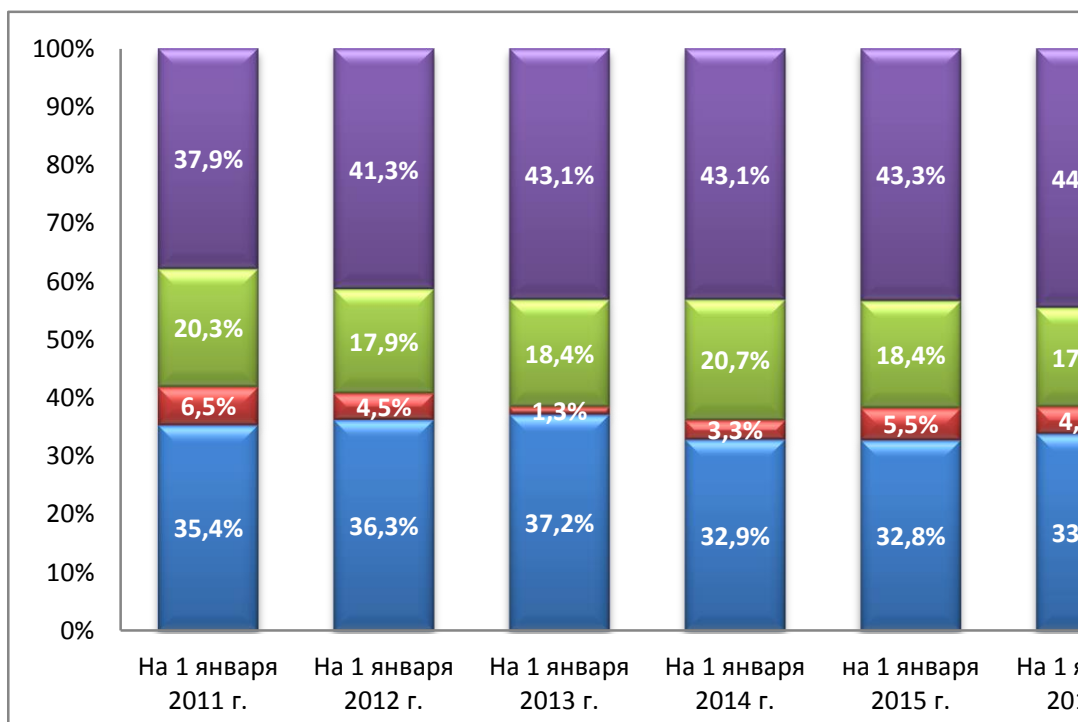


Рисунок 2 – Структура внешнего долга Республики Беларусь по секторам экономики за 2011-2016 гг.

Анализируя структуру валового внешнего долга по секторам экономики, можно отметить уменьшение удельного веса внешнего долга сектора государственного управления, с 35,4 % на 1 января 2011 г. до 33,9 % на 1 января 2016 г. Также произошло уменьшение удельного веса прочих депозитных организаций, за исключением центрального банка, с 20,3 % на 1 января 2011 г. до 17,0 % на 1 января 2016 г. Наименьшую долю составляет внешний долг центрального банка, так на 1 января 2016 года он составил 4,6 %. Доля внешнего долга других секторов с 2011 по 2016 гг. увеличилась на 6,6 п. п. и составила на 1 января 2016 года 44,5 %. Валовый внешний долг Республики Беларусь стремительными темпами набирает обороты. Напрашивается мысль о том, что привлеченные денежные средства иностранных государств используются далеко неэффективно. Растет экономическая зависимость от стран-кредиторов. Сокращается объем средств, которые могли бы быть направлены на инвестирование, что серьезно ограничивает экономический рост. Все меньше денежных средств выделяется на развитие социальной сферы, что может спровоцировать социальную напряженность в стране.

В этой связи возникает необходимость в эффективной политике управления внешним долгом Республики Беларусь, которая должна предусматривать улучшение торгового баланса, качественного бюджетного планирования, лимитирования внешнего долга, улучшения налоговой политики, выпуска еврооблигаций, замены краткосрочных кредитов долгосрочными и привлечения международных организаций для оценки состояния внешнего долга [2]. Основную часть внешнего долга страны составляют краткосрочные обязательства на один год и менее, которые в силу небольшого периода их обращения не могут быть инвестированы в реальный сектор экономики, и выплаты по ним наступают быстрее, что может привести к оттоку капитала из страны.

Подводя итоги, можно сказать, что валовый внешний долг, как и любое значимое в жизни государства явление, понятие неоднозначное. Тем не менее, оно может принести экономике весомые выгоды и стать в определенной степени фактором экономического развития, но для этого требуется ответственное и профессиональное управление им.

Список используемой литературы

1 Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за январь – июнь 2016 г. / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 29.01.2017).

2 Финансовые потоки современной белорусской экономики: проблемы и перспективы / Свиридович В. А. // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Мин-ва эк-ки Респуб. Беларусь. – 2013. – № 9. – С. 60–65.

Н. Л. ЧУМАКОВА

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

Науч. рук. **Е. А. Кадовба**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ИНВЕСТИЦИЙ

Понятие инвестиционного климата достаточно многогранное. Согласно одному из подходов под ним следует подразумевать совокупность социальных, экономических, организационных, правовых и политических предпосылок, предопределяющих целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему. Инвестиционный климат играет важную роль в экономике, так как прямо влияет на решения инвесторов.

Исследования инвестиционного и делового климата в Республике Беларусь, проведенные международными структурами (Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация и др.), Институтом приватизации и менеджмента, Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики и др., позволили выявить его сравнительные преимущества и недостатки. В частности, среди преимуществ Беларуси следует отметить выгодное геополитическое положение, политическую стабильность и низкую коррумпированность в органах государственного управления, относительно невысокую стоимость квалифицированной рабочей силы, уровень развития производственной и социальной инфраструктуры, возможность свободного выхода на российский рынок в условиях Таможенного союза с Российской Федерацией, наличие ряда льгот для инвесторов. Улучшению инвестиционного климата и увеличению инвестиций способствует расширение участия банковской системы в долгосрочном кредитовании инвестиционных проектов и жилищного строительства, а также привлечении иностранных инвестиций. С другой стороны, к отпугивающим факторам инвестирования в Беларусь относят: нестабильность валютного режима; низкую покупательскую способность населения; неопределенность политики приватизации; остановку многих промышленных предприятий и т.д.

Макроэкономическая политика влияет на инвестиционный климат, прежде всего, через обеспечение ориентиров для субъектов хозяйствования в части цен и обменного курса и поддержание на определенном уровне важнейших макроэкономических параметров. В условиях высокой инфляции и нестабильного обменного курса проблематично, с одной стороны, накапливать и сохранять от обесценения финансовые и инвестиционные средства секторам экономики (прибыль и амортизационные отчисления, кредитные ресурсы, сбережения домашних хозяйств, бюджетные средства), с другой стороны, просчитать эффективность самих инвестиционных проектов. В результате макроэкономической неопределенности искажаются финансовые и воспроизводственные потоки, сложно получить адекватную информацию о происходящих экономических процессах в стране.

Инвестиционный климат, как и в целом экономическая ситуация, складывающаяся в стране, значительно влияют на состояние инвестиционных процессов. В последние годы в Республике Беларусь наблюдается тенденция по снижению инвестиционной

активности. За 2016 год использовано 18 074,3 млн. руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 82,1 % к 2015 году. Снижение темпа роста инвестиций связано, в первую очередь, с сокращением внутренних источников финансирования: средств консолидированного бюджета (оптимизация финансирования государственных программ), кредитных ресурсов (высокие процентные ставки по кредитам и закредитованность организаций). Динамика инвестиций в основной капитал за 2009–2016 гг. в Республике Беларусь представлена на рисунке 1 [1].



Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в 2009-2016 гг. в Республике Беларусь (в % к предыдущему году)

В 2014 г. инвестиции в основной капитал сократились на 5,9 %, в 2015 г. – на 17,5 %. Их падение достигло рекордных значений, и инвестиционная активность в стране сокращается уже пятый год. По официальным данным, около 60% инвестиций в основной капитал приходится на государственный сектор. В первом полугодии 2016 г. предприятия республиканской формы собственности сократили инвестиции на 9,6 %, организации, подведомственные местным властям, – на 30,0%. Сокращение инвестиционной активности государственного сектора объясняется уменьшением соответствующих расходов. Динамика иностранных инвестиций представлена на рисунке 2 [1].

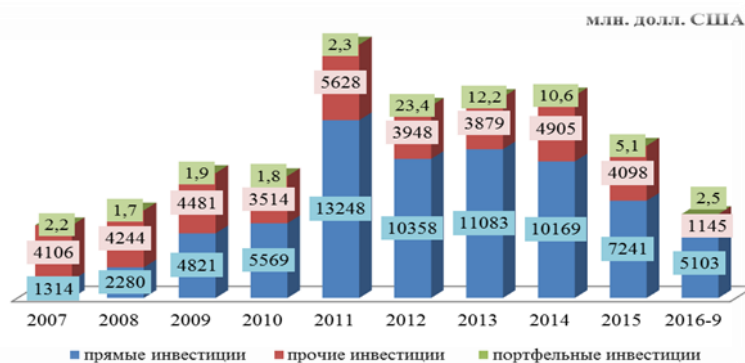


Рисунок 2 – Динамика иностранных инвестиций в 2007-2016 гг., млн. долл. США

За январь-сентябрь 2016 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 6,25 млрд. долл. США валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 5,1 млрд. долл. США (81,6 % от общего объема), портфельных – 0,002 млрд. долл. США, прочих – 1,1 млрд. долл. США. Основные инвесторы Беларуси по итогам 9-ти месяцев 2016 г.: Россия – 49,1 %, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии – 18,7 %, Кипр – 7,8 %, Австрия – 4 %, Литва – 3,4 %, Польша – 2,8 %, Китай – 2,3 %, Украина – 2,2 %, Нидерланды – 1,3 %, Германия – 1,2 %. На долю прочих стран приходится – 7,3 %. Наибольший удельный вес прямых иностранных инвестиций, которые направлены в 2016 году в организации по видам экономической

деятельности, занимают: «оптовая и розничная торговля» (32,3 %), «транспорт» (30,5 %) и «обрабатывающая промышленность» (21,7 %). Основной приток прямых иностранных инвестиций на чистой основе приходится на г. Минск – 4 418,3 млн. долл. США, или 70,7 % поступивших инвестиций.

Таким образом, для Республики Беларусь вопрос увеличения объемов привлекаемых инвестиций является актуальным в связи с ограниченностью внутренних источников финансирования. Перед государством стоит сложная и деликатная задача: привлечь иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя на достижение общественных целей. При этом, привлекая иностранный капитал, нельзя допускать дискриминации в отношении национальных инвесторов.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национ. стат. комитет Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 21.01.2017).

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. В. АФАНАСЕНКО

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

Науч. рук. **И. А. Шнып**

АТМОСФЕРА МАГАЗИНА КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ

Атмосфера магазина играет важную роль в формировании мнения покупателей о данном магазине, формирует определенный образ. Благоприятная атмосфера магазина способствует увеличению количества покупок, является сильным конкурентным преимуществом.

Атмосфера магазина – это совокупность внешних факторов (элементов) или физических характеристик торгового объекта, стимулирующих эмоциональное состояние и восприятие товаров в местах продажи.

Особое внимание специалистов к формированию определенной атмосферы магазина связано с тем, что:

- покупатели считают атмосферу магазина одним из важнейших факторов привлекательности торгового зала для посещения;
- атмосфера помогает сформировать ход мысли человека и сконцентрировать его на совершение покупки;
- ощущение хорошей атмосферы вызывает у потребителя радость или подъем чувств, что повлияет на то, сколько он времени проведет в магазине;
- атмосфера магазина имеет преимущество перед немагазинными коммуникациями и стимулами [1].

Основная цель атмосферы – способствовать увеличению продажи товаров.

Атмосфера магазина включает ряд элементов, которые подразделяются на психологические, организационные, технические, органолептические.

Психологические элементы (факторы) определяются уровнем сервиса в магазине, культурой персонала, наличием или отсутствием покупателей (очереди) и т. п.

Организационные элементы (факторы) – это размеры и планировка торгового зала, размещение и выкладка товаров, направления покупательских потоков и т. п.

Технические элементы (факторы) определяют выбор и использование наиболее эффективных видов и типов торгового оборудования, мебели, инвентаря и других технических средств (видеонаблюдение, предупреждение краж и т. п.).

Органолептические или чувственные факторы – это визуальные компоненты, обращенные к чувствам покупателей (дизайн, цвет, музыка, запахи, температура и др.).

При формировании атмосферы магазина наибольшее значение придается чувственным факторам, использование которых оказывает существенное влияние на принятие решения о покупке товара непосредственно в магазине (до 60 % решений). К ним относятся:

- освещение;
- использование цветов и их сочетаний;
- композиции – сочетание форм и объемов;
- звуки и музыка;
- запахи;
- визуальные компоненты.

Освещение (свет) играет важную роль в создании благоприятной атмосферы магазина и выполняет ряд функций в торговом процессе:

- привлечение внимания;
- пробуждение интереса к магазину и его ассортименту;
- создание особой атмосферы в торговом зале и представление товаров;
- помощь в ориентации покупателя в магазине;
- интеграция в общий имидж магазина.

Различают две составляющие в освещении магазина:

- освещение торгового зала ровным светом (общее освещение);
- акцентирующее освещение отдельных товаров или информационных знаков.

Использование цветов и их сочетаний часто используется для решения задач:

- улучшения имиджа магазина, а также выделения сегмента рынка или группы покупателей, на которые он ориентирован;
- создания определенного настроения персонала и посетителей;
- регулирования активности покупателя.

Музыка. Наравне с другими компонентами атмосферы магазина музыка вносит ощутимый вклад в создании позитива и праздничности. При этом музыка легко воздействует на скорость движения покупателей по магазину, создает различные образы, привлекает или направляет их внимание. Установлено, что классическая музыка способствует росту продаж. Кроме того, форма подачи музыки, ее темп и тип по-разному влияют на покупателя, в частности более громкое звучание ассоциируется с более низкими ценами и т.д.

В целях создания комфорта в магазине музыка должна быть ненавязчивой, создавать незаметный, но эффективно действующий фон для покупок, а не отвлекать покупателя от выставленного для продажи товара.

Запахи. Основная масса решений о покупке принимается под влиянием эмоций, а обоняние оказывает самое сильное влияние на эмоциональное состояние человека. В отличие от визуальных акцентов запахи имеют большую зону действия и часто помогают торговцам в целях создания дополнительного спроса (аромат свежее выпеченного хлеба, тонкий аромат пряностей и изысканных сортов табака, чая и т.д.). Использовать запахи нужно очень осторожно, так как интенсивность запаха и его восприятие в значительной степени зависят от пола, возраста и этнического происхождения человека.

В настоящее время самым экономным способом наполнения магазина благоуханием является использование разнообразных искусственных ароматов.

Визуальные компоненты атмосферы магазина – это изображения, знаки, указатели, которые способствуют увеличению объема продаж, что связано с получением покупателями дополнительной информации. Знаки и указатели являются отличными средствами коммуникации и в некоторой степени заменяют продавцов, предоставляя основную информацию о товаре, его местоположении и создают ощущение красоты и комфорта. Изображения, такие как фотопанели, изображающие товар или информирующие о его характеристиках, облегчают его восприятие при минимальной концентрации внимания [2].

Таким образом, атмосфера магазина представляет собой результат сочетания и сложного взаимодействия разнообразных элементов, оказывающих эффективное воздействие на поведение покупателей и формирующих в сознании посетителей благожелательный образ торгового предприятия.

Список используемой литературы

- 1 Мокану, И.М. Атмосфера магазина как инструмент влияния на потребителя / И.М. Мокану, Л.Н. Абакумова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 53–62.
- 2 Акулич, М.В. Атмосферомаркетинг в магазине. Достижение конкуренции / М.В. Акулич // Маркетинг: идеи и технологии. – 2015. – № 5. – С. 36–47.

М. В. ВАЛЬЧЕВСКАЯ

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

Науч. рук. **Л. Л. Соловьёва**

канд. экон. наук, доц.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ

Выставки – эффективный ресурс для организации и проведения социокультурных и маркетинговых исследований, т.к. они дают заинтересованным организациям обширную прикладную информацию. Каждая выставка является своеобразным срезом вполне конкретной рыночной ситуации, она дает возможность не только осуществлять поиск соответствующих рынков, но и участвовать выходе на эти рынки с помощью наиболее эффективных способов [1, с. 267].

Современные интернет-технологии достигли такого уровня развития, который позволяют проводить не только видеоконференции, создавать интернет-магазины, но и организовывать виртуальные выставки с полноценным общением специалистов, стендистов и посетителей. Интернет-выставки выступают одним из наиболее современных способов общения продавца товаров или услуг со своим потенциальным клиентом. Этим новым инструментом коммуникаций все шире пользуются предприятия разных отраслей. Интернет-выставки и конференции проводятся с начала 90-х годов прошлого века. Однако популярными они становятся только в 2005-2007 годах. Это объясняется появлением нового ПО для создания удобных онлайн семинаров и конференций. Сейчас уже можно видеть фотографии представителей фирм, это больше располагает к общению [2].

Как правило, Интернет выставки-конференции длятся два дня, а затем еще несколько месяцев работают в режиме «по требованию», то есть посетители могут регистрироваться, заходить в Интернет-киоски компаний, получать нужную информацию, знакомиться с презентациями и обучающими программами, покупать продукцию, задавать вопросы и общаться с представителями фирм-участниц, но конференции уже не проводятся.

Интернет-выставки имеют свои преимущества:

- нет проблем с авиаперелетами, размещением и питанием, поскольку выставку можно посетить, не выходя из офиса;
- дешевле организация – нет накладных расходов на аренду помещения;
- на привлечение целевой аудитории требуется на порядок меньше средств, чем при проведении офлайн-выставки;
- электронную выставку посещает гораздо больше потенциальных клиентов;
- на обычной выставке посетитель все равно возьмет у продавца контакты, и в дальнейшем будет, скорее всего, общаться через интернет;
- нет ограничений и в пространстве – из любой точки страны на стенд постоянно заходят люди, которые, возможно, никогда не попали бы в выставочный павильон;
- для посетителей выставки участие бесплатно, но требуется регистрация; это сделано для того, чтобы не вводить одну и ту же информацию при оформлении каждого заказа;
- быстрый и удобный поиск информации;
- информация предоставляется в электронном виде, это удобнее, чем бумажные проспекты и брошюры;
- компании существенно экономят на рекламе, а адреса их сайтов становятся известны широкому кругу пользователей.

Проанализируем данный вид мероприятий на примере предприятия ОАО «Станко-Гомель», которое на данный момент проходит участие в специализированных и международных выставках, расходы на которые очень высоки.

Проанализируем участие в выставке, которая проходила в ноябре 2016 года в Ташкенте (Узбекистан): 9-я Центрально-азиатская международная выставка «Металлургия. Машиностроение. Станкостроение. Автоматизация производства» (международное название Machinery Central Asia) [3]. И сравним ее с виртуальной выставкой «Металлообработка» [4]. Расходы на участие в выставках представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на участие в выставках

Наименование затрат	Выставка «Machinery Central Asia» (по данным предприятия)	Виртуальная выставка «Металлообработка» (по данным сайта [4])
Транспортные расходы, долл. США	2538	–
Командировочные расходы, долл. США	800	–
Аренда, долл. США	2800	–
Плата за участие в выставке, долл. США	1638	180
Выставочный стенд, долл. США	921,3	–
Рекламно-информационные материалы, долл. США	120,3	–
Итого, долл. США	8817,6	180
Итого (по курсу доллара Национального банка Республики Беларусь на 31.11.2016 г), руб.	4471,6	91,3

На выставке было заключено договоров на сумму 38,87 тыс. руб.
Теперь рассчитаем изменение прибыли по формуле (1):

$$\Delta\Pi = \Delta B - \Delta B / (1 + РП), \quad (1)$$

где $\Delta\Pi$ – прирост прибыли;

ΔB – прирост выручки;

РП – рентабельность реализованной продукции.

$$\Pi = 38,87 - 38,87 / (1 + 0,168) = 5,59 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, экономический эффект от участия в выставке «Machinery Central Asia» составит разницу между прибылью и затратами на выставку:

$$\mathcal{E} = 5590,0 - 4471,6 = 1118,4 \text{ руб.}$$

При таком же количестве заключенных договоров эффект от виртуальной выставки «Металлообработка» составит:

$$\mathcal{E} = 5590,0 - 91,3 = 5498,7 \text{ руб.}$$

Таким образом, предприятию наибольшую прибыль с наименьшими затратами принесет участие в виртуальной выставке «Металлообработка». Вывод – виртуальные выставки эффективнее, чем традиционные, и затраты на них минимальные.

Список используемой литературы

1 Овсянникова, А. А. Анализ эффективности выставочной деятельности предприятия / А. А. Овсянникова, Л. В. Кормильцева // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : тез.

докл. V Междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 29–30 нояб. 2007 г. / М-во образования Респ. Беларусь [и др.] ; под общ. ред. Р. И. Громыко. – Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2007. – С. 267–269.

2 Онлайн журнал «Время электроники» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.russianelectronics.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

3 Machinery Central Asia [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.mca.uz> (дата обращения: 25.01.2017).

4 Виртуальная выставка «Металлообработка» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://metal.nestorexpo.com> (дата обращения: 25.01.2017).

А. П. ВИНЦКЕВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Е. П. Семиренко**

канд. экон. наук, доц.

КРАУДИНВЕСТИНГ КАК МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Мир стремительно меняется, и на смену привычной «экспертной» экономике приходит краудэкономика - экономика, лишенная поисковых запросов и посредников.

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Сбор средств может служить для различных целей — финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого. Кроме того, есть несколько моделей краудфандинговых площадок: краудфандинг с целью извлечения прибыли, краудинвестинг, а также краудфандинг благотворительной и социальной направленности [1].

Краудинвестинг – как частный случай краудфандинга, представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом посредством глобальной сети интернет, коммерческих проектов с последующим получением инвесторами финансового вознаграждения. Отличительной особенностью краудинвестинга является именно финансовый характер вознаграждения инвестору.

Рассматривая подход к финансированию проектов стартап-компаний в рамках краудинвестинговой модели, стоит отметить, что популяризация краудэкономики в мире нашла свое отражение и в национальной экономике Республики Беларусь. Несмотря на только формирующийся рынок и распространение информации среди экономических агентов о краудфандинге в целом и краудинвестинге в частности, уже сегодня в стране функционирует несколько краудплощадок и их число, как и степень качества их организации, постоянно растет [2].

Самой большой краудфандинговой платформой в Беларуси является Ulej.by. В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarter с моделью «Все-или-Ничего», то есть если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям. В случае успеха проекта «Улей» банк и платежная система возьмут комиссию в 12 % от всей собранной суммы. Также, если полученная сумма превысит 4 947 руб., автору необходимо будет с этой суммы денег заплатить подоходный налог в размере 13 %. За полгода работы Ulej.by. общая сумма финансирования составила более 170 000 руб.

Еще одной краудфандинговой площадкой, работающей на белорусском рынке, является Talaka.by. В «Талакоште» нужно описать проект, указать сумму, необходимую для реализации проекта, выбрать продолжительность кампании и тип сбора: «Все или

ничего» или «Всё, что собрано» (автор получит деньги если наберется хотя бы 25 %). Комиссию за размещение проекта площадка не берет.

Площадка была запущена в 2013 году и на данный момент размещено более 750 проектов в сферах образования, предпринимательства, национальной культуры, социальной помощи, искусства и технологий. За полтора года реализовано 28 проектов на сумму 105 900 руб.

Модель краудинвестиционной площадки в Республике Беларусь реализована интернет – ресурсом Investo.by. Площадка начала работать в январе 2015 года и достаточно быстро выстроила свою бизнес-модель в рамках правового поля страны. Investo.by работает по принципу «Все или ничего», инвестируя через покупку долей (акций) компании или предоставление им займов. Площадка является единственным держателем доли инвесторов, которые приняли участие в финансировании проекта, и представляет их интересы.

Стоит обратить внимание и на проект Wikibank. WikiBank – это онлайн площадка оценки бизнес-идей другими пользователями площадки и возможность финансирования этих идей Белгазпромбанком.

Проекты, получившие финансирование, могут привлекать вклады. Это гарантированные возвратные вклады с хорошим рыночным процентом, открыв которые вкладчики еще и получают приятные бонусы от организаторов проектов. WikiBank разработан для предпринимателей, у которых есть интересная бизнес-идея и они хотят протестировать и реализовать её. На уникальной онлайн площадке пользователи оценивают интересные проекты и поддерживают их своими вкладами, а организаторы получают оценку своей идеи, рекомендации по её улучшению и финансирование [3].

По итогам 2014 года объем мирового рынка краудфандинга составил 16 млрд. долл. США, а по итогам 2015 года он превысил 34 млрд. долл. США.

Таких показателей удалось добиться за счет включения крупных корпораций и всемирно известных компаний в «народное финансирование».

Подводя итог сказанного отметим, что краудфиндинг имеет ряд недостатков, связанных прежде всего с возможными рисками инвестора (так как он может не только не получить финансовое вознаграждение, но и потерять свой капитал) и отсутствия гарантированного успеха проекта.

Вместе с тем краудфандинг, как и краудэкономика в целом, – действенный механизм по сбору средств не только для бизнес-стартапов и малого предпринимательства, но и для оказания помощи пострадавшим от стихийных бедствий, развития свободного программного обеспечения и других общественно полезных целей.

Также краудинвестинг, как финансовая модель инвестиционного проекта способствует росту занятости населения страны; благоприятствует росту технологического и инновационного развития; подразумевает широкую независимую экспертизу актуальности и успеха реализации инвестиционного проекта; предоставляет возможность получить финансирование бизнесу на приемлемых условиях и в необходимый срок, когда традиционные формы финансирования не могут быть применимы к проекту; снижает уровень посреднической деятельности в экономике.

Конечно, Беларуси еще далеко до уровня крупнейших мировых краудфандинговых площадок, где десятки миллионов долларов собираются с легкостью. Пока наша реальность – это проекты до 5 тыс. долл. США со средней суммой чека в 20 руб. Тем не менее, Беларуси есть куда стремиться, если мы научимся правильно расставлять приоритеты и держать руку на пульсе времени.

Список используемой литературы

1 Мелехина, М. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт /М. Мелехина // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 25.01.2017).

2 Король, А. Приживется ли «экономика толпы» в Беларуси? Часть 1: краудинвестинг и краудсорсинг / А. Король, Н. Хаданович [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://myfin.by> (дата обращения: 30.01.2017).

3 Подробнее о WikiBank [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://wikibank.i24.by> (дата обращения: 31.01.2017).

Ю. В. ВОРОБЬЁВА

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

Науч. рук. **И. А. Шнып**

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Дорожное хозяйство Беларуси представляет собой единый производственно-хозяйственный комплекс, включающий в себя сеть автомобильных дорог общего пользования, производственные базы дорожных организаций, осуществляющих проектирование, содержание, ремонт, реконструкцию, строительство, диагностику автомобильных дорог, проведение научных исследований, изготовление и ремонт дорожной техники, добычу, переработку нерудных материалов.

На 1 января 2017 г. Республика Беларусь имеет довольно развитую сеть автомобильных дорог общего пользования. Из их общей протяженности (87,6 тыс. км) протяженность республиканских дорог составляет 16,7 тыс. км, местных – 70,9 тыс. км. Практически все республиканские дороги имеют усовершенствованные покрытия, и только 185 км дорог являются гравийными. На местных дорогах около 11 тыс. км вообще не имеют твердых покрытий, являются грунтовыми, проезд по которым при неблагоприятных погодных условиях проблематичен.

Инновационная деятельность в дорожной отрасли присуща всем дорожным организациям. Главным источником нововведений в технику и технологии дорожного хозяйства являются научные разработки НАН Беларуси, ГП «БелДорНИИ», РУП «Белдорцентр», проектные решения РУП «Белгипродор» по автомобильным дорогам.

Приоритетными направлениями научно-технического обеспечения дорожной деятельности на 2015-2019 годы являются разработка и внедрение новых материалов и технологий при выполнении дорожных работ. В связи с этим планируется:

а) по земляному полотну и основанию дорожных одежд:

1) возведение устойчивого и безосадочного земляного полотна с использованием новых эффективных способов уплотнения грунтов и применением армирующих и дренирующих прослоек из геосинтетических материалов, что обеспечит сокращение сроков строительства на 1-2 года и снижение объемов земляных работ;

2) разработка современных решений по надежному укреплению откосов земляного полотна и защите их от размывов, обеспечивающих экономию бетона и железобетона, а также повышение долговечности земляного полотна в 1,5 раза при снижении трудоемкости работ в 2 раза;

3) расширение применения дренажа и мероприятий по водопонижению в конструкциях оснований дорожных одежд и земляного полотна, в том числе с применением геосинтетических материалов, вследствие чего межремонтные сроки продлятся на 3-6 лет;

4) расширение применения геосеток, георешеток и геотекстиля в конструкциях оснований дорожных одежд и земляного полотна, что снизит расход щебня на 10 процентов и повысит долговечность на 5-8 лет за счет увеличения несущей способности оснований;

5) применение цементобетона, укатываемого бетона и укрепленных цементом слоев оснований из местных грунтов и материалов для повышения несущей способности дорожных одежд, что позволит повысить срок службы дорог без появления остаточных деформаций;

б) по асфальтобетонному и цементобетонному покрытию:

1) совершенствование методов расчета и конструирования дорожных одежд при ремонте существующих автомобильных дорог под нагрузку 11,5 тонны – 13-15 тонн на ось, что позволит увеличить гарантийные сроки службы дорожных одежд до 10 лет;

2) внедрение конструкций дорожных одежд с цементобетонным покрытием на магистральных дорогах и дорогах низких категорий, совершенствование метода расчета жестких дорожных одежд, а также работы по обоснованию параметров и технологии их строительства, что по сравнению с асфальтобетоном повышает долговечность в 1,5-1,8 раза, снижает затраты на ремонт и содержание в 1,4-2 раза;

3) широкое применение при проектировании автомобильных дорог типовых конструкций дорожных одежд;

4) улучшение свойств дорожных битумов за счет адгезионных добавок, использования гранулированного резинобитумного вяжущего и применения модифицированных битумов, что повысит долговечность верхних слоев покрытий на 3-5 лет;

5) разработка инновационных материалов и технологий их применения для разметки автомобильных дорог, зимнего содержания и ямочного ремонта дорожных покрытий, антикоррозионной защиты элементов обустройства автомобильных дорог, использование которых позволит повысить качество работ и материалов, применяемых при содержании автомобильных дорог [1].

Основные предприятия, целью которых являются обеспечение надлежащего транспортно-эксплуатационного состояния сети республиканских автомобильных дорог, являются шесть РУП: «Минскавтодор-центр», «Бреставтодор», «Витебскавтодор», «Гомельавтодор», «Гродноавтодор», «Могилевавтодор» и холдинг «Белавтодор», включающий двенадцать предприятий, в том числе ОАО «ДСТ-2, г. Гомель».

Учитывая все возрастающий в настоящее время спрос на работы высокого качества в области дорожного строительства и ориентирование заказчиков на продукцию, соответствующую международным стандартам, ОАО «ДСТ № 2, г. Гомель» своевременно закупил новейшее оборудование у ведущих европейских производителей («WIRTGEN», «VOGELE», «BOMAG», «BRAINING») и успешно овладел современной технологией холодной регенерации. В настоящее время приоритетным направлением для организации является использование при производстве работ передовых ресурсосберегающих и экологически чистых технологий:

– производство щебеночно-мастичного асфальтобетона с применением целлюлозы;

– устройство защитных слоев износа по мембранной технологии;

– устройство шумозащитных экранов;

– производство асфальтобетона на полимерном модифицированном вяжущем с использованием отечественных и импортных модификаторов;

– устройство поверхностной обработки с применением битумных эмульсий;

– устройство основания из песка, обработанного цементом, с использованием укладчика;

– устройство деформационных швов на мостах и путепроводах по западноевропейскому образцу.

Применение передовых ресурсосберегающих и экологически чистых технологий приведет к повышению качества автомобильных дорог и снижению затрат на их строительство.

Список используемой литературы

1 Государственная программа по развитию и содержанию по содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2015-2019 годы: утв. постанов. С-та Мин-ов Респуб. Беларусь от 31 декабря 2014 г. № 1296 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

К. И. ГОЛУБЕВА

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

Науч. рук. **О. В. Пугачева,**

канд. экон. наук, доц.

МОБИЛЬНАЯ РЕКЛАМА – СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ БЫТЬ БЛИЖЕ К КЛИЕНТУ

Сегодня реклама играет одну из самых важных ролей в продвижении продукции. В Республике Беларусь объем рекламного рынка по сведениям МАРiТ составляет 95-100 млн. долл. США [1]. Однако рекламный рынок продолжает развиваться. Согласно прогнозу Zenith, объем рекламного рынка на 2017 год вырастет на 17 %. [2]. Несмотря на рост рынка рекламы, необходимо внести определённые инновации в данную отрасль, т.к. структура устройств, через которое происходит потребление контента, меняется. На сегодняшний день потребление рекламы пользователями в корне поменялось. Телевизор уже не занимает нишу первого экрана в семье. По частоте использования он занимает третье место, уступая экрану ПК и мобильным устройствам. Связано это с появлением нового поколения людей. Его представители росли и развивались прямо пропорционально развитию новейших технологий, включая Интернет и мобильные устройства.

Человек приспособился к мобильным устройствам, и современная реальность направила пользователей потреблять интересующий их контент через телефон в любом месте и в любое время суток. Смартфоны и планшеты в следующем году станут главной ключевой площадкой для рекламодателей в интернете. Расходы на мобильную рекламу во всем мире достигнут, по прогнозу ZenithOptimedia, 99,3 млрд. долл. США, на десктопную – только 97,4 млрд. долл. США [3].

Глобальные расходы на мобильную рекламу стремительно растут, а на десктопную, наоборот, снижаются. Это связано с тем, что рекламодатели перераспределяют свои бюджеты в пользу коммуникаций на мобильных устройствах. Обращаясь к прогнозу ZenithOptimedia, следует отметить, что доля мобильных устройств в глобальном интернет-трафике в 2017 году вырастет до 75 % [2]. Из этого можно сделать вывод, что «мобайл» – важный и наиболее перспективный тренд 2017 года. Сегодня «мобайл» в бюджетах медийной интернет-рекламе Республики Беларусь составляет лишь 5 %, однако среднесуточная доля пользователей мобильного интернета в Беларуси составляет 43 % и продолжает расти [4]. Это говорит о наличии потенциала в росте рынка мобильной рекламы. Т.к. платформы уже набирают свою аудиторию, и насчитывается высокая доля просмотров, то можно монетизировать различные приложения и сайты через мобильные устройства.

Мобильные пользователи – уже готовая аудитория. Просматривая рекламу на мобильном устройстве, потребители контента в 2 раза чаще делятся этим контентом, чем пользователи десктопов и в 4 раза чаще, чем это делают телезрители. При этом мобильные пользователи более требовательны и подходят к выбору контента более избирательно, нежели телезрители, т.к. могут сами выбрать его в зависимости от предпочтений каждого пользователя, чего не могут сделать телезрители.

Пора начинать использовать в полном объёме ту ситуацию, которая сложилась в обществе, и сделать мобильную рекламу – новой точкой развития рекламного рынка. Это то, что интересует уже сейчас рекламодателей и будет интересовать в будущем.

При обращении к мобильной рекламе необходимо учитывать ряд аспектов, которые помогут завоевать внимание аудитории. Основным шагом является появление контента в тот момент, когда пользователи наиболее открыты к восприятию рекламного сообщения. Всё гениальное – просто. Необходимо размещать рекламу на тех площадках, где пользователи просматривают видео. Именно в этот момент они наиболее расположены к просмотру рекламного сообщения. Следующий аспект – адаптированность сайта под мобильное устройство. Если же сайт не адаптирован, то это говорит о неэффективности рекламы, т.к. пользователи зачастую просто его покидают.

Сегодня насчитываются тысячи бесплатных приложений. Именно такие приложения – один из способов получать доход со своей программы. Его цель – набрать как можно больше пользователей. Данные об их поведении потом анализируются и предоставляются рекламодателям, которые размещают в приложении свою рекламу.

Ещё одним современным направлением в развитии мобильной рекламы является использование programmatic-рекламы. Этот вид рекламы очень популярен из-за своей эффективности. До programmatic покупка рекламы совершалась с помощью участия людей, что являлось очень затратным по времени и финансам. Данный вид рекламы транслируется на тех сайтах и страницах, которые посещает нужный рекламодателю пользователь. Пока загружается сайт, происходит автоматический анализ состава аудитории, которая находится на сайте. На базе этой информации выбирается и демонстрируется определённый формат рекламы.

Владельцы мобильных устройств при просмотре ТВ всё чаще начинают использовать их в качестве второго экрана. Это происходит чаще во время перерывов на рекламу. В этот момент пользователи наиболее активно листают ленту новостей в социальных сетях или отвечают на сообщения, и восприятие рекламы в этот момент сводится к минимуму и носит фоновый характер. Поэтому логичным решением в развитии рекламных продуктов может стать популяризация технологии Sync TV, которая позволяет синхронизировать показы рекламы с телевизионным размещением.

Список используемой литературы

1. Либеризация рынка рекламы 2017-2019 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 29.01.2017).
2. Рекламный рынок Беларуси в 2017 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belmarket.by> (дата обращения: 29.01.2017).
3. В 2017 году мобильная реклама превысит десктопную [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://adindex.ru> (дата обращения: 29.01.2017).
4. Медийная мобильная реклама: тренды и аудитория [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://di.by> (дата обращения: 29.01.2017).

К. А. ЕЩЕНКО

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **А. В. Федоркевич,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В условиях рыночной экономики стабильность финансового состояния организации во многом зависит от ее деловой активности. Деловая активность определяется

широтой рынков сбыта продукции, степенью выполнения прогнозных показателей, деловой репутацией и т.д. В финансовом аспекте деловая активность проявляется в скорости оборота имущества и капитала организации.

Для оценки уровня деловой активности организации рассчитывается и анализируется динамика показателей оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости совокупного капитала, коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов и др.

В экономической литературе приводятся различные определения оборачиваемости. Рассмотрим их более подробно в таблице 1.

Таблица 1 – Определения понятия «оборачиваемость»

Определения	Автор
Оборачиваемость – это способность определенных имущественных ценностей совершать то или иное число раз хозяйственный кругооборот в течение известного периода времени	Филимонов Н.Г.
Оборачиваемость – это прохождение через оборот, способность чего-нибудь оборачиваться в тот или иной промежуток времени (о капитале, деньгах)	Ушаков Д.Н.
Оборачиваемость – это величина, характеризующая временной промежуток, за который осуществляется полное обращение товара, денежных средств или число этих обращений за временной промежуток	Словарь бизнес-терминов

В общем смысле оборот – скорость, с которой обращается актив. Следовательно, коэффициент оборачиваемости характеризует, сколько раз за отчетный период совершен полный цикл обращения активов организации. Читать данный коэффициент следует следующим образом. Например, коэффициент оборачиваемости активов равен 4 (анализируемый период год). На основе этого можно сделать вывод, что предприятие получило за год выручку (суммарно), которая в 4 раза больше стоимости активов. Говорят, активы предприятия оборачиваются 4 раза за год.

Более подробно рассмотрим оборачиваемость дебиторской задолженности. Благодаря ему можно определить, насколько быстро покрывается дебиторская задолженность компании. Чем больше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности тем, соответственно, выше скорость оборота денег между нашим предприятием и получателями наших товаров и услуг (нашими контрагентами), т.е. мы быстрее получаем деньги за свои товары/услуги и быстрее включаем их как в производственный оборот, так и для погашения своих долгов. При снижении значения данного коэффициента можно сделать вывод, что наши партнеры начинают задерживать с оплатой товаров / услуг.

При традиционной схеме расчета, которая предлагается для использования специалистами по анализу финансового состояния, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и период ее оборота определяются по формуле (1) и формуле (2):

$$K_{\text{оборачиваемости ДЗ}} = \frac{B}{\overline{ДЗ}} \quad (1)$$

$$T_{\text{оборота ДЗ}} = \frac{t \cdot \overline{ДЗ}}{B}, \quad (2)$$

где B – выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

$\overline{ДЗ}$ – средняя величина дебиторской задолженности за период времени t.

Однако при расчете этого показателя возникает вопрос, что нужно понимать под оборотом для дебиторской задолженности: начисленную выручку (сч. 90), либо движение денежных средств (сч. 50+51)? А также если брать выручку, то с НДС и без НДС?

Для расчета коэффициента оборачиваемости и периода оборота задолженности покупателей и заказчиков перед организацией за отгруженную продукцию (работы, услуги) необходимо использовать формулы (3) и формулы (4):

$$K_{\text{оборачиваемости ДЗ покупателей}} = \frac{V}{\text{ДЗ покупателей}}, \quad (3)$$

$$T_{\text{оборота ДЗ покупателей}} = \frac{t * \text{ДЗ покупателей}}{V}, \quad (4)$$

Данные формулы требуют дальнейшего уточнения. Во-первых, включать в расчет оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков всю сумму выручки нецелесообразно. Это связано с тем, что часть выручки формируется по операциям, которые осуществляются с использованием авансовых платежей от покупателей. В этом случае возникает не дебиторская, а кредиторская задолженность по авансам полученным. Следовательно, использовать подобные суммы выручки при расчете коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и продолжительности периода оборота (погашения) этой дебиторской задолженности нецелесообразно, т.е. в расчет следует включать только суммы выручки, сформированной по операциям с использованием схемы последующей оплаты.

Таким образом, при определении суммы выручки, которую следует принять для расчета продолжительности периода обращения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, необходимо использовать кредитовый оборот по счету 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции с дебетом счетов учета денежных средств.

Следовательно, в расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и продолжительности периода погашения (обращения) этой дебиторской задолженности не должны войти суммы по операции, отраженной записью: Дт 62.2 Кт 62.1 – зачтена сумма ранее полученного аванса от покупателя после отгрузки ему продукции.

Таким образом, расчет коэффициента оборачиваемости и периода погашения дебиторской задолженности предлагается строить с использованием ограниченного оборота по счетам внутреннего бухгалтерского учета (формула (5) и формула (6):

$$K_{\text{оборачиваемости ДЗ покупателей}} = \frac{\text{ОБОРОТ дт 50,51,52 кт 62.1}}{\text{ДЗ покупателей}}. \quad (5)$$

$$T_{\text{оборота ДЗ покупателей}} = \frac{t * \text{ДЗ покупателей}}{\text{ОБОРОТ дт 50,51,52 кт 62.1}}. \quad (6)$$

Е. П. ИЛЬИНЕЦ

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **С. В. Курегян**

д-р экон. наук, проф.

ИННОВАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

Понятие «инновация» появилось в исследованиях культурологов в 19 веке и означало введение элементов одной культуры в другую [1, с. 4]. После этого, термин

«инновация» применялся в разных значениях, но сегодня понятие инновации можно раскрыть следующим образом: инновация – введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [2, с. 162]. Инновации повышают рентабельность бизнеса, они модернизируют производство, совершенствуют систему менеджмента, тем самым, делая конечный продукт более привлекательным для приобретения. В то же время, на некоторых предприятиях к инновационной деятельности относятся скептически, считая, что эффект, получаемый от успешного внедрения проектов, не оправдывает вкладываемых усилий и ресурсов. Однако, несмотря на это, наиболее успешными предприятиями являются те, которые предпочли инновационный путь развития [3, с. 106]. Также для того чтобы предприятие могло быстро и гибко реагировать на изменения в окружающей среде, его руководитель должен быть нацелен на создание современной информационной и коммуникационной инфраструктуры, направленной на получение информации, необходимой для принятия обоснованных решений на всех уровнях управления предприятием.

Одним из результатов научно-технического прогресса является создание информационных технологий, внедрение и использование которых влияет на экономическое развитие страны в целом и бизнеса в частности. Информационная технология – это совокупность знаний об организации процесса создания или изменения информационных объектов в специально созданных условиях, включающая знания о структуре и возможных характеристиках информационных объектов, необходимых средствах и возможных методах достижения желаемых характеристик таких объектов [4]. На сегодняшний день информационные технологии плотно вошли во все сферы нашей жизни [5, с. 146]. Программное обеспечение и информационные технологии стали частью большого количества продуктов и услуг. Информационные технологии широко применяются в бизнесе, изменив процесс производства, продвижения и реализации различных материальных и нематериальных благ. Существует множество программных продуктов для оптимизации бизнес-процессов, повышения контроля над потоками документов, для ведения внутренней документации. Благодаря информационным технологиям стало возможным обмениваться информацией на больших расстояниях и заниматься бизнесом в разных странах [6, с. 3]. Информационные технологии дают возможность рационально управлять всеми видами ресурсов предприятия, работать предпринимателю-одиночке. Поскольку ресурсы всегда ограничены, ключевым фактором успеха является принятие правильного и своевременного управленческого решения о концентрации ресурсов для достижения сильнейшего эффекта. Именно предоставляемые посредством информационных технологий сведения, позволяют осуществить концентрацию ресурсов в нужное время и нужном месте для решения приоритетных задач. В это же время, нельзя забывать о том, что применение в организации информационных технологий должно идти в тесном сотрудничестве с её целями и задачами и поэтому соответствовать определённым требованиям. Требованиями к данным технологиям являются: достаточность, достоверность, толерантность, репрезентативность, наличие систему защиты информации, целостность, актуальность, надёжность [7].

Таким образом, информационные технологии становятся частью многих продуктов и услуг. Они присутствуют в крупной и малой бытовой технике, в медицинском диагностическом оборудовании, в игрушках, в различных аксессуарах, в рекламе, услугах и т.п. Сегодня благодаря ИТ-системам привычные товары становятся интерактивными. Они следят за нашим настроением, физическим состоянием, предпочтениями, подсказывают, что нам надо сделать, будят нас в более благоприятный момент с учетом наших биологических ритмов, следят за нашим весом, сообщают о динамик его изменения и даже пишут за нас статусы в социальных сетях. Из всего вышеизложенного

можно сделать следующий вывод: инновации и информационные технологии являются важной составляющей любого бизнеса.

Список используемой литературы

- 1 Бездудный, Ф.Ф. Сущность понятия инновация и его классификация / Ф.Ф. Бездудный, Г.А. Смирнова, О.Д. Нечаева // Инновации. – 1998. – №2. – С. 4.
- 2 Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г. Г. Азгальдов, А. В. Костин // Экономические стратегии. – 2008. – № 2. – С. 162–164.
- 3 Касперович, С.А. Система повышения эффективности инновационной деятельности предприятия / С.А. Касперович, Л.А. Радкевич // Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: цели, приоритеты, механизмы структурных преобразований: матер. докл. междунар. конф.. –Витебск: ВГТУ, 2011. – В 2 ч. – Ч. 2. – С. 106–109.
- 4Международный форум «Образовательные технологии и общество» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://ifets.ieee.org> (дата обращения: 25.01.2017).
- 5 Знаменская, Е.А. Роль информационных технологий в международном бизнесе / Е.А. Знаменская. // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – №11. – С. 146.
- 6 Многослойное представление информации (дополненная реальность) // Нишевой обзор рынка. – 2012. – Декабрь – С. 3.
- 7 Горбунов, И.А. Информационно-технологическая среда в условиях построения и развития системы бизнес-процессов в компании / И.А. Горбунов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.e-rej.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

Т. А. ДОЦ

(г. Симферополь, Таврический колледж (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского)
Науч. рук. **А. В. Шейко**

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На современном этапе развития рыночной среды активно развивается сфера информационных технологий в розничной и оптовой торговле, что определяет актуальность вопроса формирования и развития новых форм сбыта продукции. Одной из таких форм является электронная коммерция, которая является относительно новой формой торговли и ведения бизнеса в информационном пространстве интернета.

Отметим формулировку термина «электронная коммерция» А.В. Юрасова, по мнению которого электронная коммерция представляет собой сферу экономики, включающую в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций [1]. В понятие электронной коммерции входят также обмен информацией, электронное движение капитала, электронная торговля, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг и электронные страховые услуги.

Благодаря электронной коммерции сфера рынка стала значительно доступней и широкоформатней: можно быстро получать нужную информацию о потребностях потребителя, оперативно менять спрос, сокращать финансовые и временные ресурсы. По аналогии с традиционным рынком, у электронной коммерции также есть свои слабые и сильные стороны, определяющие проблемы и перспективы ее развития.

К основным проблемам развития электронного рынка следует отнести: отсутствие эффективной нормативной и законодательной базы, что влечет за собой невозможность защиты прав покупателя, продавца и интеллектуальной собственности; развитие концепции глобализации электронной коммерции: нет уверенности в том, что на другой точке мира не существует фирма, которая предлагает такой же товар или услугу; проблема универсализации и стандартизации работы локальных сетей, для обеспечения

простого доступа к сайтам организаций; сложности в привлечении новых потребителей, так как зачастую не хватает опытных менеджеров в сфере продаж, маркетологов, логистов, квалифицированных специалистов в сфере обслуживания [2].

Но есть и положительные стороны развития электронной коммерции: это создание новых информационных технологий, которые улучшают коммерческие операции и управление производственными процессами с использованием обмена данными при помощи электронных средств.

В последние годы электронная коммерция значительно «повзрослела», сейчас это большой бизнес. Онлайн-продажи продолжают расти, к концу 2016 г. мировой объем сделок, совершаемых в интернете достиг 1,9 трлн. долл. США и продолжит расти на 10-15 % ежегодно. Как было отмечено выше, электронная коммерция – это не только применение IT-технологий в традиционной коммерции, а инновационная область коммерческой деятельности, в которой интернет является средой функционирования коммерческой организации.

В борьбе за привлечение новых покупателей создаются новые технологии и методы привлечения клиентов, совершенствуются уже существующие. На текущий момент из огромного числа инноваций можно выделить несколько, которые будут определять успешность электронной коммерции в ближайшие годы:

1 Улучшение работы с клиентом через мобильные устройства. Мобильные устройства будут играть все более важную роль во всем мире, количество покупок совершаемых с помощью мобильных устройств с 298 млрд. долл. США в 2015 г. до 415 млрд. долл. США в 2016 г., и в ближайшие годы будет увеличиваться на 20-25 % в год. В 2017 году мобильные покупки станут доминирующим направлением в электронной коммерции.

2 Контекст станет новой персонализацией. Персонализированные покупки, основанные на данных, становятся нормой. Идея заключается в том, что, если вы станете пользователем сайта, он будет запоминать ваши предпочтения. Предоставляя правильный контент в правильное время, сайт может эффективно вести клиента к решению о покупке. Некоторые скидки могут демонстрироваться в зависимости от того, что клиент уже смотрел на сайте. Персонализация постепенно заменяется контекстным шопингом. Клиенты начинают обращать внимание на наиболее релевантную информацию.

3 Аналитика в реальном времени. По мере мониторинга привычек клиента и покупателя можно выявлять проблемы в воронке продаж. Проблемы могут быть связаны с процессом оплаты или промокодами. Многие продажи могут «теряться» именно из-за этого. Но если есть возможность исправить проблемы сразу и пообщаться с клиентом, до того, как он покинет свою корзину покупок, то можно значительно улучшить показатель конверсии. Слежение в режиме реального времени позволит онлайн-магазинам предлагать клиентам наиболее полное обслуживание, чтобы у них не возникало причин покинуть сайт.

4 Видеомаркетинг. Не секрет, насколько важны для онлайн-продаж правильное описание продукта и высококачественные фотографии. Сейчас многие компании переходят на новый уровень, предоставляя клиенту брендовый видеоконтент, который вызывает у покупателя больше доверия. Образовательные, развлекательные и информационные видео о продукте, которые рассказывают увлекательную историю, это только начало. Видео о создании продукта, демонстрации, вращение продукта на 360 градусов и даже видео в режиме реального времени сейчас рассматриваются как перспективные стратегии. Видео может увеличить конверсию, сделать контент более популярным, вирусным, оно позволяет клиентам получать больше информации за меньшее время.

5 Социальное взаимодействие. Социальное взаимодействие сегодня на подъеме в мире онлайн-торговли. Одно дело иметь продукты, которые хотят клиенты, другое – подстраиваться под пользователя, но именно это и происходит сейчас на таких

платформах, как Etsy. Социальное взаимодействие предполагает не только наличие сайта, куда покупатели могут добавлять свои образцы к уже существующему ассортименту и предлагать уникальные в своем роде продукты. Внедрение современных средств для сотрудничества и социального взаимодействия позволяет клиенту почувствовать, что он является частью творческого процесса. Это значит, что он может получить продукт, о котором действительно мечтает. В 2016 году стало появляться больше продуктов, созданных вместе с клиентом, особенно в сегментах одежды и аксессуаров.

Сейчас компании, работающие в сегменте онлайн-продаж, продолжают внедрять различные инновации, развивая конкуренцию. Но в данном случае речь идет не только о том, сколько инвестиций вкладывается в инициативы. Во многих случаях траты могут только навредить инновациям, ведь самое главное в этом деле — креативный подход.

Новые бизнес-процессы не всегда требуют больших вложений, но однозначно нуждаются в более нестандартных подходах. В настоящее время электронная коммерция прочно вошла в повседневную жизнь, а в самой ближайшей перспективе такая модель организации станет доминирующей в торговле.

Список используемой литературы

1 Юрасов, А.В. Основы электронной коммерции / А.В. Юрасов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://sibac.info> (дата обращения: 29.01.2017).

2 Интернет-курс по дисциплине «Электронная коммерция» / Московский финансово-промышленный университет «Синергия». [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.e-biblio.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

Е. С. ДУДАРЕВИЧ

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)

Науч. рук. **О. Н. Будько,**

канд. физ.-мат. наук, доц.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Многие современные компании используют интернет в качестве мощного инструмента маркетинга. Интернет доказал свою состоятельность в качестве торговой площадки. Большинство компаний размещают в интернете информацию о своей деятельности, продвигают свои услуги и товары, находят новых партнеров и сотрудников. Количество денег, «вращающихся» в сети, растёт с каждым днём. Задача получения прибыли в интернете становится всё более и более актуальной.

Компаниям, которые хотят иметь достаточно большую прибыль посредством интернета, уже не достаточно создать статический сайт с качественным графическим дизайном. При помощи статического сайта сложно и дорого привлечь и удерживать посетителей. Надо понимать, что интернет – это, прежде всего, информационная система. Имидж компании в интернете определяется в первую очередь не красивыми картинками на страницах сайта, а качественной, точной и своевременной информацией, удобством навигации и поиска. Посетители корпоративного интернет-сайта ищут информацию, а не образ, имидж и связанные с ними эмоции [1, с. 58].

Одной из эффективных форм корпоративной торговли в интернете является интернет-магазин. Интернет-магазин – это корпоративный сайт, торгующий товарами посредством сети интернет. Он позволяет пользователям онлайн, в своём браузере или через мобильное приложение, сформировать заказ на покупку, выбрать способ оплаты и доставки заказа, оплатить заказ.

Чтобы интернет-магазин приносил прибыль, нужно не только правильно подобрать товар или услугу, но и правильно разработать сам инструмент онлайн-продажи – интернет-магазин. Сравним преимущества и недостатки интернет-магазина [3, с. 67]:

Преимущества:

- возможность заказать любой товар, который по тем или иным причинам отсутствует в обычном магазине;
- информация о товаре в интернет-магазине максимально полная. На сайте онлайн-магазина можно поместить фото (с разных ракурсов), подробное описание, любую дополнительную информацию о товаре;
- для покупателя в поисках товара гораздо проще посетить несколько интернет-магазинов, чем пройтись по такому же количеству обычных магазинов;
- современные технологии позволяют сократить процесс оформления заказа и исполнить его в короткие сроки;
- отсутствие издержек на аренду и содержание торговых помещений.

Преимущества интернет-торговли очевидны, рассмотрим более подробно недостатки. Для любой проблемы можно найти эффективное решение и перечисленные недостатки интернет-магазинов могут легко стать его преимуществами.

1 Покупатель не контактирует с продавцом. Фактически в роли продавца выступает сайт. В случае личного контакта реальный продавец имеет возможности склонить покупателя к приобретению товара. Кроме того, продавец в этом случае – источник информации о товаре. При создании интернет-магазина этот недостаток можно легко превратить в преимущество, если позаботится об информационной составляющей онлайн-магазина. Максимально полная информация о товаре, его качественные фото, подробное описание и дополнительная информация в виде статей просто необходимы, чтобы получить полное представление о товаре. С другой стороны, покупатель, выбирая товар в интернет-магазине, избавлен от манипуляций продавца и сам принимает решение.

2 Пользователю не всегда понятен интерфейс сайта интернет-магазина. Избавиться от этого недостатка предельно просто: навигация сайта должна быть максимально понятной посетителю. Всё должно быть удобно и надёжно. Решение этого кроется в таком понятии, как «юзабилити».

Юзабилити (usability) в переводе с английского означает простоту и удобство использования. Применительно к интернет-торговле и веб-дизайну это означает, в первую очередь, «дружелюбность» страницы к посетителю.

Часто получается так, что пользователь не совершает на сайте того, чего от него ждут: не регистрируется, не оформляет подписку или не заказывает товар. И одной из причин почему в интернет-магазине снижается активность пользователей может быть неудобный интерфейс. Незаметная кнопка, большая цепочка кликов и куча форм для совершения целевого действия делают сайт просто-напросто неконкурентоспособным.

При проведении юзабили-аудита интернет-магазина должны учитываться следующие факторы:

- качество информации: краткость, чёткость, структурированность;
- лёгкость навигации: наличие удобного меню, карты сайта, категорий (желательно справа);
- размещение формы поиска: должна находиться на виду;
- гарнитура шрифта и его размер: шрифт текста – читабельный, среднего размера;
- простота дизайна сайта;
- наличие полезных ссылок на публикации схожих тематик как в статье о товаре, так и после нее.

Нюансов может быть большое количество, поэтому данным списком ограничиться сложно. Грамотная структура и дизайн должны разрабатываться еще на стадии проектирования интерфейса сайта.

3 Невозможно потрогать товар, сделать вывод на основе личных тактильных впечатлений. В интернет-магазине покупатель не может «пощупать» товар. Но среди стимулов к совершению покупок через интернет – это не главное. Первые три места занимают факторы, связанные с удобством и экономией времени, возможностью совершать покупки в часы, когда обычные магазины закрыты, отсутствием необходимости стоять в очередях в пиковые сезоны. На четвертом месте – цена товара [2, с. 24].

Таким образом, при самых коротких сроках доставки, дешевизне товара и его эксклюзивности интернет-магазин может составить конкуренцию самым крупным гипермаркетам.

Список используемой литературы

- 1 Брезгунова, И.В. Интернет – технологии для пользователя / И.В. Брезгунова. – Мн.: РИВШ, 2001. – 205 с.
- 2 Климченя, Л.С. Электронная коммерция / Л.С. Климченя. – Мн.: Выш. шк., 2004 – 412 с.
- 3 Успенский, И.В. Интернет-маркетинг / И.В. Успенский. – Мн.: ПРОМО-РУ, 2005 – 254 с.

О. Г. КЛЮБКО

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **Н. В. Яцевич**

канд. экон. наук, доц.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ PTV VISION ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для Республики Беларусь транспортно-логистическая инфраструктура является жизненно важной составляющей, которая в настоящее время находится на этапе становления. Транспортно-логистическая деятельность страны имеет значительный потенциал роста, но, в то же время, в своем развитии значительно отстает от уровня других стран. Об этом, в частности, свидетельствует рейтинг эффективности логистики (LPI), составляемый Всемирным банком. По данным 2014 года логистическая отрасль Республики Беларусь занимает 99-е место из 160 стран [1].

Без комплексного и системного решения проблем развития транспортной инфраструктуры, развития всех форм логистики невозможно добиться существенного роста ВВП, осуществить качественный прорыв в экономике, повысить экономический потенциал предприятий и регионов, а также конкурентоспособность отечественных производителей, обеспечить достойное качество жизни населения страны.

Средством автоматизации размещения объектов транспортно-логистической инфраструктуры может служить компьютерное моделирование сети ее объектов. Существуют различные компьютерные транспортные модели. Одной из самых распространенных является немецкая система Ptv vision [2, с. 23]. Она имеет более 2000 пользователей в США, Англии, Ирландии, Голландии, Италии, Испании, Польше, Словакии, Австрии, России, Украине и др. Данная система применялась при планировании транспортной инфраструктуры крупнейших городов мира. На ее базе была создана вся транспортная сеть Европы. Основными пользователями данной системы выступают

администрации городов, регионов, министерства транспорта, железные дороги, перевозчики, проектные компании.

Базой для применения Ptv vision является наличие системы сбора статистической информации о транспорте. Например, в Германии для этого существуют две унифицированные методики (система репрезентативных транспортных опросов SrV и KONTIV), позволяющие сопоставлять результаты опросов, полученные в разных регионах. Результатами подобного мониторинга являются статистические данные об автомобилизации населения, структуре используемых транспортных средств, общие показатели интенсивности движения, целей поездок населения и др.

Мониторинг транспорта и его инфраструктуры проводится в Германии раз в 1-2 года. Основными компонентами системы Ptv vision являются модуль VISEVA, модели VISUM и VISSIM. VISEVA была разработана на кафедре теории планирования транспортных потоков в Техническом университете г. Дрездена и служит для обработки статистической информации и построения матрицы спроса на транспортное обслуживание (матрицы передвижений). Матрица передвижений является основой для моделирования транспортной инфраструктуры на уровне регионов, которая выполняется с помощью модели VISUM.

Области применения VISUM:

- моделирование существующих и прогнозируемых транспортных потоков, включение в модель всей сети дорог;
- визуализация и анализ обследования пассажиропотока;
- построение комплексных транспортных схем городов и регионов;
- создание интегрированных моделей сухопутного, воздушного и водного транспорта для анализа мультимодальных перевозок;
- планирование и анализ логистических потоков;
- создание интегрированных моделей транспортного спроса;
- экологический анализ транспортных артерий и др.

Основные задачи модели: планирование транспортной инфраструктуры; графическая обработка сети; анализ и оценка транспортных сетей, планирование и анализ логистических потоков; создание интегрированных моделей транспортного спроса создание платформы для транспортно-информационных (навигационных) систем. Если возникает необходимость перейти на микроуровень, т. е. спланировать движение на отдельном участке дороги или наглядно представить размещение объектов придорожного сервиса, то применяется модель VISSIM.

Главной областью применения системы является комплексное транспортное планирование с помощью цифровой модели транспортных потоков, транспортной инфраструктуры и т.д. При этом существует возможность долгосрочных прогнозов развития объектов сервиса учетом разных сценариев развития региона. Вспомогательными возможностями системы являются возможность разработки комплексной транспортной схемы, оптимизация маршрутной сети транспорта, интервалов движения, расчет рентабельности маршрутов и планирование транспортной обеспеченности новых районов, торговых и промышленных территорий. Одной из особенностей Ptv vision является совместимость с большинством известных геоинформационных систем, а также систем спутниковой навигации (например, система связи и контроля за движением транспортных средств «Евтелтракс», построенная на базе геостационарных спутников, систем «Диспетчер» «Динафиит», «ИглАй» и др.).

Например, система «Диспетчер» при тесной интеграции с Ptv vision дает возможность не только выполнять традиционные функции этой программы, но и реализовывать новые:

- слежение за машиной on-line по электронной карте на компьютере;
- отображение и анализ пройденного маршрута за любой период времени;

- анализ прибытия машины в заданные объекты (магазины, склады и пр.);
- определение реального пробега;
- планирование оптимального маршрута;
- выявление всех нарушений скорости;
- дистанционное добавление новых функций в оборудование;
- интеллектуальный алгоритм выбора GSM-оператора при выезде за рубеж;
- управление всеми режимами работы на любом расстоянии от машины и др.

Таким образом, внедрение системы мониторинга транспорта Ptv Vision будет способствовать повышению транзитной привлекательности Беларуси, преодолению негативных тенденций в развитии транспортно-логистической инфраструктуры.

Список используемой литературы

1 Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and Its Indicators [Electronic resource]. – 2017. – URL.: <http://www.worldbank.org> (data of reference: 08.02.2017).

2 Яцкив, И. Анализ транспортного коридора Рига-Минск / И. Яцкив, М. Соврасов // Совершенствование организации дорожного движения, перевозок грузов и пассажиров: матер. междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, БНТУ. – Минск: БНТУ, 2009. – С. 20–26.

М. Б. КОВАЛЬ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»)

Науч. рук. **О. Е. Дубровская**

РАЗВИТИЕ УЧЁТА ПЕРЕОЦЕНКИ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

При организации внутреннего контроля сохранности материальных ценностей в хозяйствующих субъектах следует учитывать факторы, влияющие на них (как в количественном, качественном и в стоимостном выражении), вызывая отклонения их фактического состояния от учетных данных. В нашей статье рассмотрим возможные варианты, приводящие к изменениям в оценке товаров в розничной торговле.

Переоценка товаров может осуществляться как в сторону повышения цен (дооценка), так и в сторону их снижения (уценка). На рисунке представлена обобщенная классификация возможных причин изменения стоимости товаров в розничной торговле (рисунок 1).

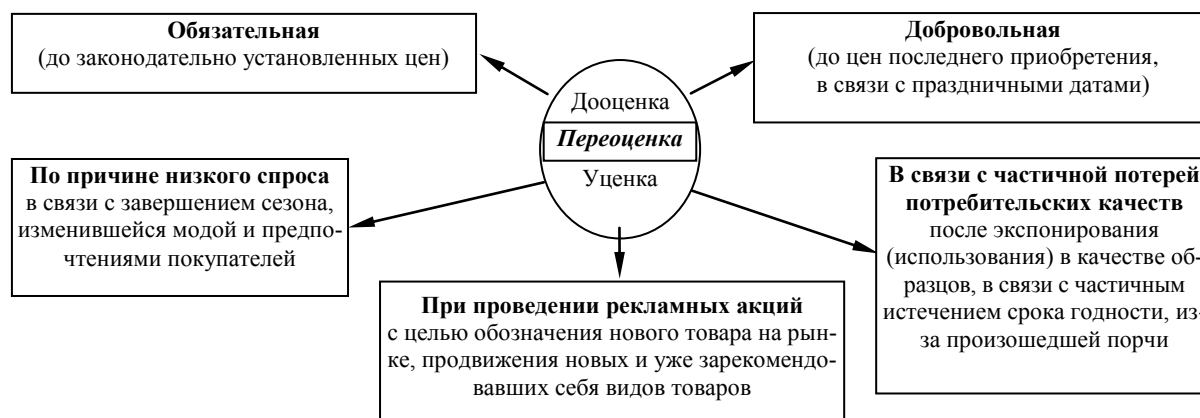


Рисунок 1 – Классификация видов и причин проведения переоценки товаров в розничной торговле

Обязательная переоценка распространяется на товары, в отношении которых осуществляется государственное регулирование цен. Такая переоценка проводится на основании конкретного нормативного правового акта об изменении цен на определенные товары. Например, в соответствии с Налоговым Кодексом Республики Беларусь сигареты с фильтром реализуются в розничных торговых объектах по ценам не выше максимальных и не ниже минимальных розничных цен. Максимальные розничные цены заявляются производителем или импортером в уведомлении. Применяются они с 1-го числа календарного месяца, следующего за датой представления уведомления, и действуют не менее одного календарного месяца [1].

В соответствии с декретом Президента Республики Беларусь «О государственном регулировании производства, оборота и потребления табачного сырья и табачных изделий» минимальная розничная цена за пачку по каждой марке (каждому наименованию) сигарет с фильтром устанавливается в размере 80 % от максимальной розничной цены [2]. На каждое 1-е число календарного месяца организациям розничной торговли необходимо сверить цены на сигареты с фильтром, которые продаются в их торговых объектах, с ценами в уведомлении, размещенном в сети Интернет. Если цена на сигареты с фильтром, реализуемые в организации, окажется ниже, чем минимальная розничная цена, возникает обязанность дооценить остатки таких сигарет.

Добровольная (инициативная) переоценка проводится организацией самостоятельно на основании приказа (распоряжения) ее руководителя.

В соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь «О дооценке товаров народного потребления в розничной торговле» организации розничной торговли имеют право дооценивать товары до цен последнего приобретения на вновь поступивший ассортимент таких же товаров [3].

Уценка товаров в рознице производится на основании распорядительного документа (приказа, распоряжения). Законодательством Республики Беларусь запрещена уценка товаров ниже минимальных цен.

Считаем, что в зависимости от причин уценки товаров следует различать понятия «уценка», «обесценение» и «потери от порчи».

Уценка представляет собой учетную процедуру, в ходе которой происходит уменьшение учетной стоимости товаров.

Обесценение – более общее понятие, под которым понимается процесс утраты объектом своих первоначальных свойств. В широком смысле любое уменьшение стоимости объекта есть следствие его обесценения. К примеру, товары обесценились по причине их порчи, снижения спроса на рынке и т. д.

Понятие «обесценение» в законодательной базе Республики Беларусь применяется только в отношении основных средств. Считаем, что данное понятие более точно раскрывает причины уменьшения стоимости товаров в связи со следующими условиями:

– утрата товарами своих первоначальных качеств. В данном случае примером может послужить обесценение товаров используемых в качестве рекламных образцов;

– снижения текущей рыночной стоимости товаров. В этой ситуации речь идет о сезонных товарах, в том числе товарах, «пиковые» продажи по которым, происходят в предпраздничные и праздничные дни. По окончании которых, спрос на данные товары резко падает, тем самым снижая их стоимость.

Потери от порчи – это утрата объектом своих потребительских (физико-химических, эргономических, органолептических и иных) качеств

При уценке товара ниже стоимости его приобретения может возникнуть необходимость создания резерва под снижение стоимости запасов. Законодательством не определено, в каком размере должно произойти обесценение запасов, чтобы создавать резерв. Этот вопрос организация определяет самостоятельно в учетной политике.

Резерв под снижение стоимости запасов создается на величину разницы между чистой стоимостью реализации и фактической себестоимостью товаров [4]. Чистая стоимость реализации определяется по каждой единице товаров или по группе товаров путем вычитания из ожидаемой цены реализации ожидаемых расходов на их реализацию.

Создание резерва оформляется первичным учетным документом произвольной формы, например, бухгалтерской справкой-расчетом. В бухгалтерском балансе стоимость товаров отражается за минусом резерва под снижение стоимости запасов. При реализации уцененного товара производится восстановление резерва [5].

Список используемой литературы

1 Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть: Закон Респуб. Беларусь от 19 дек. 2002 г. № 166-3 (в ред. Закона от 18 окт. 2016 г., № 432-3) [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

2 О государственном регулировании производства, оборота и потребления табачного сырья и табачных изделий: декрет Президента Респуб. Беларусь от 17 дек. 2002 г. № 28 (в ред. Декрета от 06 окт. 2015 г. № 6) [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

3 О дооценке товаров народного потребления в розничной торговле: постан. Кабин. Мин-ов Респуб. Беларусь от 17 июля 1995 г. № 375 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

4 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: пост. М-ва фин-в Респуб. Беларусь от 12 нояб. 2010г. № 133 (в ред. постан. от 30 апр. 2012 г. № 26).

5 Типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: утв. постан. Мин-ва финансов Респуб. Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 (в ред. постан. от 30 июня 2014 г. № 46) [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2017).

Е. А. МАСЛЕННИКОВА

(г. Симферополь, Таврический колледж (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского)
Науч. рук. **А. В. Шейко**

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современная отечественная и мировая практика свидетельствуют о возрастающей роли услуг. Этот аспект становится крайне важным в процессе увеличения конкурентоспособности субъектов хозяйствования в борьбе за рынки сбыта, увеличение объемов продаж, расширение круга потребителей и пр. Это естественно, так как противостояние на рынке конкурирующих фирм определяется уровнем, комплексом, системой сопровождающих или подкрепляющих товар воздействий, т.е. услуг, называемых сервисом [1, с. 327].

В связи с ужесточением конкуренции и, на основании этого, активной логистизацией предприятий всех сфер деятельности, растет также значимость логистических услуг и логистического сервиса. Основной причиной этого является развитие концепции всеобщего управления качеством в индустрии торговли и предоставления услуг. Много звеньев логистической системы и логистических посредников являются сервисными предприятиями (транспортные компании, компании-дистрибьюторы, оптовые и розничные торговцы и др.).

Последнее время прерогативу логистики составляет управление сервисными потоками. В странах с развитой рыночной экономикой широко используется понятие

«логистика сервисного отклика» (SRL), или «логистический сервис» т.е. процесс координации нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления материальными и информационными потоками, наиболее оптимальным, с точки зрения затрат, способом. Другими словами, логистический сервис представляет собой управление потоками услуг [2, с. 86].

Условно совокупность услуг, как составляющих логистического сервиса торгового предприятия, можно разделить на три ключевые группы в зависимости от стадии взаимодействия с потребителем: услуги, предшествующие продаже; услуги, оказываемые непосредственно в процессе реализации товара; услуги, оказываемые в послепродажный период [3, с. 5].

К перечню работ, связанных с предпродажной подготовкой товара следует отнести: определение общей политики, стандартов работы компании в области оказания и планирования услуг, разработка требований к послепродажному обслуживанию товаров на стадии его производства, а также регламентация услуг послепродажного периода с учетом разработки алгоритма обслуживания еще на этапе поставки товара. К работам предпродажного периода также относятся подготовка и обучение персонала навыкам для осуществления ремонтных и эксплуатационных работ, подготовка технической документации, инфраструктуры, стандартизация системы по замене продукции на ее актуальные модификации и комплектность, проверка на возможность утилизации с последующей переработкой.

К услугам, оказываемым в процессе продажи товара, относится широкий перечень логистических услуг, реализуемых при непосредственном исполнении заказа, в том числе наличие ассортиментных позиций, тара и упаковка, комплектность, поставка, организация погрузо-разгрузочных работ. Одной из важных задач логистического сервиса на данном этапе является обеспечение надежности поставки и предоставление достоверной информации.

Группа услуг, оказываемых в послепродажный период – это совокупность работ важных для нормализации эффективного функционирования товара на протяжении жизненного цикла товара, например, гарантийное и сервисное обслуживание, периодическая замена расходных материалов по необходимости, алгоритм принятия претензионных писем и ответов на жалобные обращения, возврат и замена товаров.

В основу современного логистического сервиса положен ряд принципов, к которым относятся:

- максимальное соответствие требованиям потребителей и характеру услуг;
- ориентация на функциональный процесс;
- ориентация на совершенствование информационного процесса документации;
- неразрывная связь сервиса с маркетингом, его основными принципами и задачами;
- гибкость сервиса, его направленность на учет меняющихся требования рынка, потребителей;
- постоянное повышение качества сервиса, поиск новых оптимальных путей удовлетворения потребителей;
- участие всех сотрудников функциональных подразделений предприятия в обеспечении качества сервиса;
- уменьшение совокупных расходов, связанных с обслуживанием и содержанием запасов[4, с. 257].

На современном рынке улавливается устойчивая тенденция роста требований покупателей к комплексу и качеству логистических услуг. Таким образом, если уровень логистического обслуживания будет недостаточным и торговое предприятие будет экономить на логистическом сервисе, предлагаемом потребителю, это приведет

к ослаблению конкурентных позиций предприятия на рынке, разрушению устоявшихся производственно-хозяйственных связей и дает возможность конкурентам усилить свое влияние. Однако, в стремлении к повышению качества и объема обслуживания потребителей и «погоне» за повышением уровня конкурентоспособности хозяйствующим субъектам не следует забывать о значительном росте издержек, связанных с этими улучшениями. Чрезмерно высокий (идеальный) уровень логистического сервиса ведет, как правило, к снижению прибыльности предприятия.

При таких условиях, к наиболее важным направлениям дальнейших исследований мы относим проблему оценки экономической обоснованности целей торговых предприятий в области обслуживания потребителей. В развитии же логистического сервиса на данном этапе, стратегической задачей предприятия должно стать определение оптимального объема и качества логистических услуг, предоставляемых покупателям.

Список используемой литературы

- 1 Логистика: учеб. пособие / В. И. Маргунова [и др.]; под общ. ред. В. И. Маргуновой. – Минск: Выш. шк., 2011. – 508 с.
- 2 Скоробогатова Т. Н. Логистика: учеб. пособие / Т. Н. Скоробогатова, А. А. Шендриков. – Симф.: ДИАЙПИ, 2005. – 116 с.
- 3 К.П., Сырова. Развитие системы логистического сервиса как основы повышения конкурентоспособности предприятия / К.П. Сырова, Л. А. Сосунова, Д.М. Калимуллин // Региональное развитие. – 2015. – № 7(11).
- 4 Тулембаева, А. Н. Логистика: учеб. / А.Н. Тулембаева. – Алматы: Триумф «Г», 2008. – 358 с.

О. Н. МИЩЕНКО, Д. А. СЛОБОДЕНЮК

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

Науч. рук. **О. Г. Богославец,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО РЫНКА УСЛУГ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сельский туризм в Украине находится в стадии становления, что обуславливает необходимость исследования состояния и перспектив его развития. Способствуют развитию сельского туризма в нашей стране такие факторы, как уникальность историко-этнографического наследия украинских сел; богатство рекреационных ресурсов; традиционное гостеприимство хозяев и доступность цен на отдых; возможность предоставления комплекса дополнительных услуг по организации экскурсий, рыбалки, сбора ягод и грибов, проведение различных мастер-классов, катание на лошадях и т.п. Кроме того, предпринимательство в сфере сельского зеленого туризма в Украине, скорее, является потребностью, чем возможностью, что обусловлено упадком сел, урбанизацией, ростом уровня безработицы сельского населения, снижением уровня его благосостояния и т.п. Актуальность указанных проблем обусловили необходимость определения основных положений проблемно-диагностической оценки перспектив развития туристической сферы регионов, как предпосылки процветания сельского туризма.

Главным объектом, обеспечивающим реализацию услуг туристического пакета сельского туризма, является агроусадьба. Агроусадьба – это жилое помещение, находящееся в сельской местности, содержит не более пяти комнат, и является частной собственностью хозяина, который занят в сфере обслуживания или социальной сфере села. По данным опросов, более миллиона владельцев указанных помещений могли

бы предложить туристам свои дома. Однако официально зарегистрировано всего около трех тысяч крестьянских усадеб, которые предоставляют такие услуги [1].

Официальные данные о деятельности агроусадьб в Украине появились в 2012 г. с внедрением статистической формы отчетности. Анализ статистических данных 2012-2014 гг. свидетельствует об активном росте количества таких усадеб в 2013 г. (285 единиц) по сравнению с 2012 г. (230 единиц). Однако наибольшее количество агроусадьб сосредоточено в Карпатском регионе. В частности, 68,7 % усадеб от их общего количества по Украине находятся в Ивано-Франковской области, 13,5 % – расположено во Львовской области, а в Черниговской – количество агроусадьб всего составляет 7,4 % от общей численности агроусадьб Украины. Неравномерность размещения агроусадьб в регионах Украины обусловлено, главным образом, степенью обеспеченности привлекательных и комфортных природно-климатических условий, наявностью историко-культурных объектов и сохранением национальных самобытных традиций в них. По данным Государственной службы статистики Украины, за период 2012-2014 гг. именно в таких регионах наблюдался рост туристических потоков и объемов деятельности туристического предпринимательства, в том числе и в сельской местности. Поэтому безоговорочным лидером остается Ивано-Франковская область. Второе место по количеству отдыхающих туристов занимает Львовская область, за ней располагается Черновецкая область (рисунок 1). По мнению специалистов, наиболее приоритетными регионами для развития сельского туризма являются западный (Ивано-Франковская, Львовская, Хмельницкая области), южный (Запорожская, Николаевская, Херсонская) и центральный (Киевская, Полтавская, Черкасская), которые считаются перспективным для популяризации сельского зеленого туризма, особенно в уикенд.

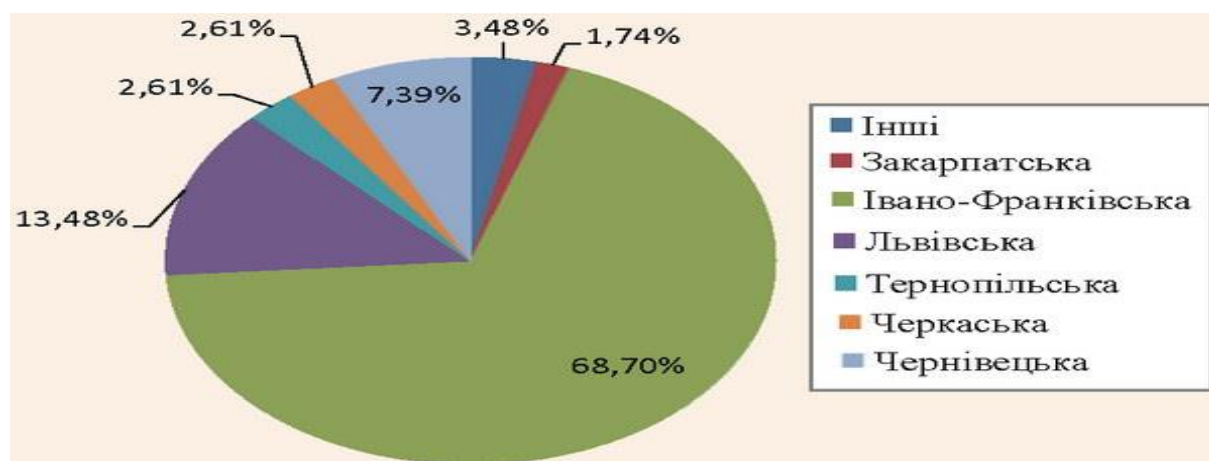


Рисунок 1 – Доля усадеб по регионам Украины в 2012 г.

Быстрые темпы урбанизации, новые тенденции в режиме занятости работников в пользу частых, но непродолжительных отпусков, снижение доходов граждан выдвигают новые требования к оздоровлению и отдыху. Сейчас набирает большую популярность доступный по расстоянию и стоимости отдых неподалеку от места жительства. Поэтому актуальной задачей является исследование перспектив развития туристической сферы, в частности сельского туризма, исходя из специфических особенностей ресурсной базы, а также удачного размещения вокруг городов, что открывает возможность для еженедельной рекреации горожанам. Как результат, сельский туризм способствует развитию многих связанных с ним отраслей экономики, что способствует уменьшению миграционных потоков из сельской местности.

В контексте данной проблематики, местоположение лидера туристического направления сельского туризма – Карпатского туристического региона, не является

выгодным для еженедельного отдыха городских жителей центральных областей Украины. Поэтому возникает вопрос: где провести выходные в окружении семьи и друзей, например, жителям города-миллионера Киева? Уместно привлечение туристического потенциала сельских областей, таких как Киевская, Черкасская, Черниговская, Житомирская, Полтавская, агроусадьбы которых находятся в пригодной для еженедельного отдыха временной доступности. Они имеют много неиспользованных возможностей, которые можно реализовать за счет туристических потоков городских жителей. Еще одним преимуществом является небольшое расстояние от города и короткий промежуток времени, потраченный на дорогу (от 1 до 2-х часов), что не будет для жителя города утомительным. Отметим, что при существующей статистике имеющееся количество размещенных лиц в 2014 году в Черкасской области составило 280, в Черниговской – 970 против 1 690 человек в Ивано-Франковской области.

Первоочередной проблемой, которую необходимо решить для развития рынка услуг сельского туризма в Украине, является законодательное закрепление категориального аппарата, в частности, определение понятия «сельский туризм», ведь именно он, как объект общественных отношений, остается за пределами правового регулирования. Указанное позволит определить динамику и реальное состояние предпринимательства в сфере сельского туризма.

Н. С. НИЖЕВИЧ

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

Науч. рук. **О. В. Пугачёва,**

канд. экон. наук, доц.

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Несколько лет назад о продвижении в социальных сетях не шло и речи, потому что мало кто верил в их будущее. Однако сегодня их игнорировать уже нельзя. Просто потому, что там есть практически все.

Согласно данным, представленным исследовательской компанией Gemius Belarus, в Беларуси в месяц более 2,5 млн. человек посещает социальную сеть ВКонтакте, 1,2 млн. чел. – Одноклассники, 1,1 млн. чел. – Facebook [1].

Такая большая аудитория является идеальной для маркетинговой активности. Именно поэтому продвижению в социальных сетях на сегодняшний день нужно уделять много внимания. Продвижение в социальных сетях в настоящее время – очень популярный инструмент маркетинговых коммуникаций в мире. Однако в Беларуси этому явлению пока уделяют мало внимания. Возможно одна из причин этого – нежелание, в силу определённых обстоятельств, вкладывать деньги в долгосрочные проекты, которым, несомненно, является маркетинг в социальных сетях (SMM).

Не исключено также, что бизнес ещё до конца не осознал все возможности развития социальных сетей, хотя они уже зарекомендовали себя с лучшей стороны. Ведь при верном использовании SMM в Беларуси открываются огромные перспективы.

За рубежом присутствие бренда в социальных сетях – неотъемлемый атрибут маркетинговой политики компании. Такие известные фирмы, как Dell, Pepsi, Ив Роше, Империя Пиццы, Renault, Starbucks и многие другие сумели добиться замечательных результатов.

Начинать SMM-продвижение нужно с четкого определения цели. Цели могут быть разными: получение обратной связи от клиентов, продажа товаров или услуг, информирование клиентов, продвижение бренда, набор целевой аудитории для дальнейшей работы с ней и еще много вариантов. Определив цель, нужно определить свою целевую

аудиторию, что очень сильно поможет в дальнейшем продвижении, выборе социальной сети и стратегии. Поскольку в Беларуси большинство людей посещают ВКонтакте, то рассмотрим данную социальную сеть.

На сегодняшний день в социальной сети ВКонтакте уже есть 12 млн. групп, поэтому для того, чтобы группа была эффективной и полезной при ее создании и продвижении, следует учесть некоторые моменты.

Позиционирование группы. Позиционирование может быть трех видов:

- по бренду (в основе группы бренд). Единственное ограничение – если вы недостаточны известны, то людям нет стимула в нее вступать. В группы по бренду вступают не более 7 % пользователей;

- по ассортименту (в основе какая-либо категория товаров). В такие группы вступают около 12 % пользователей;

- по интересам (например, клуб ценителей литературы) – наиболее популярные группы, в них вступают 24 % пользователей.

Брендирование. Выбрав один из видов позиционирования, нужно подумать, как оформить группу так, чтобы пользователи получили максимум информации той, которая нужна вам.

Существует 6 основных элементов брендинга:

- название;

- логотип (в первую очередь по названию и логотипу пользователи принимают решение вступить в группу или нет);

- новости – информация о будущих и прошедших мероприятиях, афиши, ссылки на внешний сайт. Как показывает практика, основной источник трафика из группы ВКонтакте идет именно из новостей;

- фотоальбомы, где можно выкладывать фото с мероприятий, фото лекторов с предстоящих мероприятий, подписывать описание к фотографии и ссылку на конференцию. Для продвижения семинаров, вебинаров, конференций этот формат работает лучше всего;

- обсуждения;

- видеозаписи.

Особенность продвижения мероприятий заключается в том, что, как правило, заводится всего одна страница, которая потом перебрендируется под каждое новое мероприятие. Стимулами для вступления пользователей в сообщество/группу могут быть: информация, а также получение какого-либо бонуса (к примеру, скидки).

Продвижение группы. На сегодняшний день наиболее эффективными способами продвижения групп считаются следующие:

- интеграция с внешними сайтами (например, установка на корпоративном сайте виджетов для вступления в группу в ВКонтакте);

- таргетированная реклама, позволяющая выделить свою аудиторию;

- анонсирование в уже существующих группах, соответствующих тематике вашего мероприятия.

Менее эффективный способ – предложение оффер (например, в игре пользователю за баллы предлагают вступить в группу).

Для продвижения мероприятий эффективным и беспроблемным вариантом является приглашение на свои мероприятия (семинары, конференции) лидеров мнений, которые бесплатно участвуют в вашей конференции, а потом пишут отзывы.

Также можно выделить еще несколько моментов, характерных для ВКонтакте. Например, пользователи этой социальной сети больше (по сравнению с Facebook) визуалы, поэтому всегда хорошо «идет» фото и видео контент. А вот вчитываться они не очень любят, поэтому текст сообщения не должен быть длинным. Только треть пользователей читает текст дальше третьей строки [2].

Чтобы постоянно поддерживать интерес аудитории, следует публиковать 2-5 поста в день. Если публикуется меньше, то теряется связь пользователя с группой, если более пяти, то люди теряют интерес, считая ее назойливой и создающей информационный шум. Однако из всего есть свои исключения, и ориентироваться нужно на конкретную ситуацию.

Самостоятельное продвижение в социальных сетях – не простая работа, однако если подойти к ней с должной ответственностью и использовать проверенные инструменты и приемы, то можно достичь хороших результатов.

Список используемой литературы

1 Социальные сети в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.gemius.by> (дата обращения: 25.01.2017).

2 Продвижение в соцсетях [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.likeni.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

А. В. ПЕЧКУРОВА, К. Г. ХОДОСОК,

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

Науч. рук. **Н. С. Шалупаева**

МИРОВОЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В настоящее время ученые говорят о становлении новой мировой экономики, основанной на экономике знаний, новых технологиях, новых бизнес-процессов, обеспечивающих лидерство и конкурентоспособность. Новая мировая экономика (неоэкономика) – экономическая инфраструктура, характеризующаяся преобладанием неосязаемых активов (технологий), и снижением роли осязаемых активов [1, с. 426].

Мировой рынок технологий – это совокупность экономических отношений в сфере обмена научно-техническими знаниями, которые могут быть представлены как в овеществлённом, так и не в овеществлённом виде [2, с. 12].

Мировой рынок информационных технологий включает в себя: ИТ-услуги, программное обеспечение, компьютерная техника, оборудование связи.

Рассмотрим динамику мировых затрат на информационные технологии за 2014-2016 гг. В связи с некоторыми признаками восстановления, которые подает мировая экономика, компания Gartner сделала вывод, что расходы на информационные технологии в 2014 г. составили 3,8 миллиардов долларов, что на 10,5 % больше, по сравнению с 2016 годом.

В 2015 году объемы рынка информационных технологий снизились почти на 6%. Помимо роста курса доллара, экономических и геополитических проблем, в качестве ключевой причины послужил начавшийся переход на облачную модель потребления информационных технологий. Модели потребления используются для анализа динамики потребления за прошедший период, а также построения прогнозов на перспективу. Облачная модель потребления – это информационно-технологическая концепция, подразумевающая обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему пулу.

Согласно данным аналитической компании Gartner, в 2016 году расходы на информационные технологии в глобальном масштабе составили 3,375 млрд. долл. США, что на 0,6 % меньше, чем годом ранее (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Мировые затраты на информационные технологии в 2014 – 2016 гг.

Показатели	2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	темп прироста, %	млрд. долл. США	темп прироста, %	млрд. долл. США	темп прироста, %
Центры обработки данных	143	2,3	170	1,8	170	-0,6
Программное обеспечение	320	6,9	310	-1,4	333	5,9
Устройства	689	4,4	653	-5,8	588	-8,9
ИТ-услуги	964	4,6	912	-4,5	899	3,9
Услуги связи	1655	1,3	1472	-8,3	1,384	-1,0
Всего	3771	3,2	3,517	-5,8	3,375	-0,6

В структуре мирового информационно-технологического-рынка преобладает оборудование — на него приходится около 50 % объема рынка в денежном выражении. Услуги (без учета телекоммуникационных) составляют около 1/3 рынка, а на программное обеспечение приходится около 1/5 совокупных ИТ-затрат. Самая значительная доля в информационно-коммуникационной сфере принадлежит США – 35 %, за ними следует Япония с долей в 14 % и Германия – 8 %. В 2015 году бюджеты 60 % ИТ-директоров на информационную безопасность были на 30–40 % меньше, чем необходимо для эффективной защиты от угроз. К 2017 году 60 % ИТ-директоров окажутся перед необходимостью сокращения издержек на инфраструктуру и операции. В 2016 году 80 % информационно технологических-бюджетов были предназначены на интеграцию сервисов. К 2018 году адаптация «третье платформы» изменит 90 % ролей в информационных технологиях.

Несмотря на то, что сектор информационно-коммуникационных технологий пока еще занимает довольно скромное место в мировой экономике (около 7 % ВВП в США, где находятся 8 из 14 крупнейших по объему выручки мировых компаний, работающих в сфере информационных технологий, и гораздо меньше в развивающихся странах), он обеспечил колоссальные выгоды остальным секторам экономики [4, с. 9–10].

Список используемой литературы

- 1 Качуровский, Е. П. Современная мировая экономика / Е.П. Качуровский. – Минск: Белпринт, 2012. – 582 с.
- 2 Андреева, И.А. Состояние и тенденции развития рынка информационных продуктов и услуг / И.А. Андреева // Информационные ресурсы России. – 2009. – №1. – С. 38.
- 3 Global investment in information technologies, 2014-2016 (billions of dollars) [Electronic resource]. – 2017. – URL: <http://www.gartner.com> (data of reference: 08.02.2017).
- 4 Пратусевич, В. Р. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий / В. Р. Пратусевич. – М., 2014 – 61 с.

И. Н. СИДОРЕНКО

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)
 Науч. рук. **А. Н. Семенюта**,
 д-р техн. наук, проф.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ SAP И 1С, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

При создании нового предприятия перед руководителем возникает вопрос о выборе платформы программных продуктов автоматизации деятельности предприятия 1С-бухгалтерская система или SAP-управленческая.

1С – это недорогая платформа, которой владеет большое количество бухгалтеров, а SAP – дорогая немецкая платформа.

О преимуществах 1С. Начну с того, что стоимость внедрения 1С намного ниже, чем SAP. Идеальная локализация и оперативная адаптация под законодательство, которое постоянно меняется, делает 1С привлекательной для большинства предпринимателей [1]. А теперь о недостатках 1С. Нет, или почти нет единой концепции разработки комплексов решений, они разрабатываются разными командами, компаниями-партнерами. Сам процесс реализуется не синхронно. Стоимость разработок существенно выросла из-за дефицита специалистов, не говоря уже о хороших специалистах. Огромный провал по обучению специалистов, которые ориентируются в последних платформах и прикладных решениях.

Опишем преимущества и недостатки SAP. В рабочей бизнес-среде, где технологии устаревают еще в процессе их внедрения, компании ищут средства адаптации, которые позволят избавиться от противоречий в информационной среде и сформировать целостный сквозной поток, который охватывает все бизнес-процессы и программы. Платформа нового поколения SAP призвана помочь компаниям быстро и эффективно создать целостную среду для интеграции всех ресурсов [2].

Начнем с преимуществ. SAP – идеальная система для планирования производства, она позволяет учесть множество нюансов технологических процессов также позволяет вести расчеты максимально детализировано. В ней возможно настроить доступ к информации для каждого пользователя индивидуально, чтобы избежать умышленной или неумышленной порчи данных. В 1С при отсутствии подобных настроек, происходит изменение справочников, а как следствие, и документов. А теперь о недостатках. SAP совершенно не приспособлена к белорусскому учету. Изменяющееся законодательство невозможно оперативно отразить в учете. Ввиду сложности системы ее трудно приспособить под нюансы производства. 1С выглядит более гибкой. Программистов 1С много, а программистов для SAP найти сложно. Язык 1С прост, что позволяет достаточно легко разрабатывать изменения. Система SAP предназначена для крупных производственных компаний. SAP можно внедрять при условии хорошей материальной базы. Чтобы система работала эффективно, регистрация операций должна проводиться в режиме онлайн, для этого у всех пользователей должен быть доступ.

Системы 1С и SAP способны выполнять свои задачи, и в связке они работают гораздо лучше, чем при попытке поменять одно на другое.

Сейчас наблюдаются две тенденции. Первая – это попытки бухгалтеров перейти на единый корпоративный стандарт, выбрав одну платформу. Это будет выгодно для всех, но только избранным в качестве платформы поставщика, но никак не заказчику, поскольку ни один из поставщиков не покрывает все потребности даже среднего бизнеса. Вторая тенденция – это совместные проекты двух систем SAP + 1С. В этом случае всем хорошо, и поставщику, и заказчику. Заикливание поставщиков на 1С или на SAP, конечному пользователю не принесет желаемого результата, которому нужно решение конкретных поставленных целей.

Но также многое зависит и от отрасли предприятия, от самого набора функционала, который это предприятие хочет получить. И от региона, в котором может потребоваться локальная поддержка специалистов.

Итак, выбирая 1С или SAP нужно учитывать ряд критериев (преимуществ и недостатков). Это такие, как, основные средства (оборудование), управление процессами, онлайн формы и исследования, отслеживание открытых вакансий, функции самообслуживания, создание плана мощностей, загрузки ресурсов, методы календарного планирования, модули, специфичные для индустрии. Существует огромное количество отраслей, в которых функционал 1С будет богаче и более приближенный к реалиям, чем SAP.

Менеджеры компании производят наиболее объективное сравнение систем. Считается, что многое зависит от отрасли и функционала. Функциональность 1С почти всегда на один шаг опережает потребности и уровень развития пользователей. А в SAP выходит, что это белорусский бизнес не дорос до него. В конце концов, 1С позволяет нашему бизнесу почувствовать мобильность, динамичность и способность бесконечно адаптировать системы учета и управления под нужды. Именно это и нужно современному бизнесу.

1С все чаще и чаще демонстрирует способность к потрясающе быстрому развитию. И компания развивается, и ее продукты. Даже если 1С на несколько процентов уменьшит темп, перспективы ее продуктов выглядят на очень высоком уровне.

Сравнивать функциональность систем нет смысла. Надо сравнивать перспективы развития и способность поставщика идти в ногу со временем и с самим пользователем.

Успешность проекта не зависит от самой системы, а зависит только от команды, методики внедрения и четких поставленных целей. Однозначно проект внедрения SAP в большинстве случаев стоит гораздо дороже 1С. В странах СНГ не совсем успешно внедряется SAP. Возникают риски и неудачи. На данный момент 1С технологически не уступает SAP, соответственно нет никаких фундаментальных препятствий для выбора 1С, чтобы избежать рисков с SAP проектом.

Список используемой литературы

1 1С Предприятие. Управление производственным предприятием. [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://v8.1c.ru> (дата обращения: 19.12.2016).

2 SAP. Enterprise Resource Planning System. [Electronic resource]. – 2017. – URL: <http://www.sap.com> (data of reference: 08.02.2017).

Р. М. СУЛИМОВ

(г. Харків, Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця)

Наук. керівник **Г. М. Шумська**,
канд. екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Питання електронної комерції стають все більш актуальними у сучасному суспільстві, що зумовлено зростанням кількості користувачів мережі Інтернет, яке призводить до невинного приросту інтернет-аудиторії в цілому та бажаючих здійснювати покупки, не виходячи з дому, зокрема. Така активність привертає увагу підприємців, які розглядають дане явище як перспективну платформу з високим потенціалом для власної комерційної діяльності. У зв'язку з цим, щодня мережа Інтернет поповнюється все новими інтернет-магазинами. Разом із тим, недостатньо ретельний розрахунок власних можливостей призводить до того, що підприємці вимушені припиняти свою діяльність у даній сфері. У конкурентній боротьбі за покупця підприємцям доводиться звертати увагу на все: починаючи від назви магазину і дизайну сайту, та закінчуючи хостингом та технічним обслуговуванням серверів, мережного обладнання тощо. Усе вищезазначене обґрунтовує актуальність даного дослідження.

Електронна торгівля не є новим явищем в світі. У цілому електронна торгівля може бути визначена як здійснення угод (тобто купівлі й продаж товарів і послуг або переговори щодо купівлі й продажу) за допомогою електронних грошей або через електронні мережі. Протягом багатьох років компанії обмінювалися діловою інформацією за допомогою різних мереж зв'язку, але всі вони були частками мережі. Мережа Інтернет

дала можливість вбудувати електронну торгівлю в комплексну мережу комерційної діяльності, яка здійснюється у світовому масштабі з постійно зростаючою кількістю учасників [1].

До цих пір сектор інтернет-торгівлі в Україні розвивався не так бурхливо, як в інших країнах світу. Хоча, здавалося б, у віртуального інтернет-магазину є ціла низка переваг, і головні з них дуже важливі для підприємців – це можливість економити на оренді складського приміщення та зарплаті додаткового обслуговуючого персоналу [2]. Проте до цих пір торговцям заважала малорозвинена в Україні система електронних платежів та звичка сучасного покупця до традиційного розуміння покупок, що передбачає фактично похід у певний заклад, де перед придбанням товар можна побачити наочно (покупець цінує можливість потримати товар в руках, поговорити з продавцем тощо). Однак зараз ринок інтернет-торгівлі України перебуває на етапі бурхливого розвитку. За останні 10 років кількість інтернет-магазинів у країні зросла приблизно в 60 разів, а оборот онлайн-торгівлі перевищив 1 млрд долл. США [1].

Щоб оцінити доцільність створення Інтернет-магазину, в першу чергу, необхідно звернути увагу на його переваги та недоліки. Найважливіша перевага інтернет-магазину – це можливість уникнути складнощів, пов'язаних з орендою або придбанням нерухомості. Віртуальна торгівельна точка не потребує зали для обслуговування покупців, що значно спрощує завдання. Важливо й те, що завдяки утриманню інтернет-магазину істотно скорочується фонд заробітної плати співробітникам. Не менш важливим є те, що для інтернет-магазину не існує територіальних обмежень, за винятком лише тих, що встановлює його власник [3].

Перед тим, як інвестувати в інтернет-магазин, необхідно оцінити перспективи товару, який пропонується для продажу. Згідно з багатьма дослідженнями, найбільш популярними мережними товарами залишаються книги, аудіо- та відеопродукція, побутова техніка, комп'ютерні програми, туристичні послуги. Іншими словами, такі товари, в яких вміст важливіше зовнішнього вигляду. Тому, перш ніж починати торгівельну діяльність в мережі Інтернет, необхідно проаналізувати властивості товару: якщо перед придбанням його варто оглянути, спробувати або приміряти, то потенційні покупці будуть неохоче купувати його у віртуальному магазині [4].

Електронна торгівля має принести українській економіці й суспільству наступні вигоди: інвестиції, дохід від експортних операцій, підвищення заробітної платні, а також збільшення бази оподаткування. Розвиток електронної торгівлі впливає на структуру й функціонування українського ринку праці (наприклад, створення нових робочих місць). По мірі розвитку електронної торгівлі українська робоча сила зможе швидко й ефективно адаптуватися з урахуванням необхідних змін, що має викликати зростання доходу на душу населення, збільшити розмір оподаткованої бази, а також знизити подальший від'їзд робітників за кордон.

Ще одним позитивним моментом для України є те, що електронна торгівля дозволяє здійснювати низку робіт, таких, як розробка програмного забезпечення й технічні послуги, безпосередньо за місцем перебування консультантів, а не в тій країні, в якій потрібні відповідні послуги. Це полегшить продаж українських послуг, які до останнього часу значно відставали через обмеження, пов'язані з пересуванням фізичних осіб.

Крім того, розвиток електронної торгівлі багаторазово збільшує потенціал експорту товарів і послуг. По мірі зміцнення позицій національної промисловості й підвищення якості товарів українські компанії зможуть поширювати свою продукцію також в інших країнах. Це сприятиме посиленню національних підприємств, збільшенню бази оподаткування й доходів держави від збору податків і мита [1].

Отже, Для України електронна торгівля відкриває нові перспективи. Діяльність державних і адміністративних органів має вирішальне значення для розвитку електронної торгівлі в Україні й одержання тих переваг, які можна отримати за її допомогою:

доступ до експортного ринку, робочі місця для кваліфікованої робочої сили, доступ до інвестиційного капіталу, а також збільшення податкових надходжень від застосування електронних платежів. Для того, щоб скористатися всіма цими перевагами, потрібно усунути різноманітні бар'єри на шляху ефективного розвитку електронної торгівлі в Україні.

Список використаної літератури

- 1 Помінова, І. І. Переваги і недоліки електронної торгівлі / І. І. Помінова [Електронний ресурс]. — 2017. — URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> (дата обращения: 25.01.2017).
- 2 Шоломко, Д. В. Развитие онлайн бизнеса в Украине / Д. В. Шоломко // Интернет бизнес. — 2015. — № 1. — С. 5–9.
3. Пушкарев, А. А. Как создать правильный интернет-магазин или сервис / А.А. Пушкарев // Интернет-бизнес. — 2014. — № 1. — С. 8–11.
- 4 James E. Short, N. Venkatraman Beyond Business Process Redesign: Redefining Baxter's Business Network. — Sloan Management Review, Fall, 2009. — 155 p.

В. В. СУШКО, Д. В. ШЕЛЕСТ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **К. А. Забродская**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях активное развитие электронной коммерции (ЭК) является одним из важнейших направлений повышения конкурентоспособности предприятий и выхода на новые рынки товаров и услуг. Согласно данным компании J'son & Partners Consulting [1], белорусский рынок ЭК находится на стадии развития и демонстрирует высокие темпы роста: за период 2010-2015 гг. его доля на рынке розничной торговли в Республике Беларусь увеличилась с 0,4 % до 1,5 % (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Удельный вес рынка электронной коммерции на рынке розничной торговли Республики Беларусь

Показатель	В процентах			
	2010	2012	2014	2015
Удельный вес	0,4	0,7	1,1	1,5

Однако данный уровень недостаточный по сравнению с развивающимися (3 %) и развитыми (10-15%) странами. Анализ публикаций по теме исследования [2, 3] позволил определить предпочтения белорусских потребителей по выбору страны для совершения интернет-покупок (рисунок 1) и доли иностранных покупателей в белорусских интернет-магазинах (рисунок 2).

В основном белорусские интернет-пользователи совершают покупки в Беларуси. Однако, по оценкам экспертов [4], 70 % товарооборота ЭК в нашей стране составляют покупки на внешних площадках (Китай, Россия, США, Великобритания, Германия), а 30 % – в Республике Беларусь. Наиболее популярными товарами у белорусов являются техника, одежда и портативная электроника. Необходимо отметить, что в более 40 % случаях всемирно известные бренды («H&M», «Adidas» и др.) реализуют свою продукцию через мобильные приложения [5]. Анализ интернет-ресурсов 20 крупных белорусских компаний в сфере торговли показал, что 8 из них («Мила», «5 элемент», «Корона» и др.) используют мобильные приложения только для рекламы товаров. Большая доля

покупок приходится на интернет-гипермаркет «Евроопт», чьё мобильное приложение «Евроторг» позволяет непосредственно заказать товар [3].

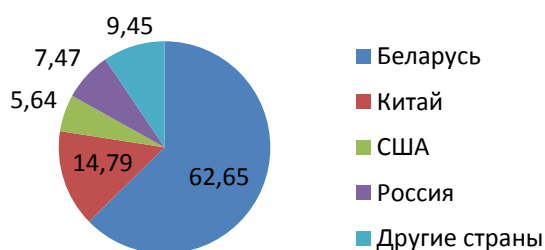


Рисунок 1 – Доля белорусских покупателей в интернет-магазинах различных стран, %

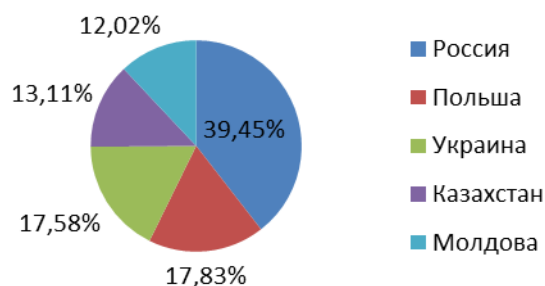


Рисунок 2 – Доля иностранных покупателей в различных интернет-магазинах Беларуси, %

Товары из-за рубежа являются главными конкурентами для отечественных ввиду двух причин: низкие цены, большое разнообразие продукции. Например, только в 2014 году китайский интернет-ритейлер Alibaba Group в «Черную пятницу» продал белорусам товаров на 420 млн долл США [6]. Для защиты национального производителя от конкуренции со стороны более сильных и крупных иностранных ритейлеров в республике на государственном уровне принято решение о введении налога в 10-15 евро на покупку в иностранных интернет-магазинах стоимостью свыше 22 евро [6]. Тем не менее, в данной политике есть отрицательные стороны. В товарной структуре интернет-магазинов нашей страны техника и потребительские товары занимают 28,6 % и 27,5 % соответственно [1, 2]. Полагаем, что если потребитель решит потратить часть своих доходов на импортные товары, то введение налога на покупку не станет ограничением. Следовательно, данный инструмент не сможет в полной мере обеспечить экономическую безопасность.

Продажа товаров иностранным покупателям в белорусских интернет-магазинах развита слабо ввиду трудностей с доставкой и проведением валютных операций по купле-продаже товаров. Иностранные покупатели больше заинтересованы в приобретении белорусских табачных изделий и различной агротехники [3].

Проведенный анализ позволил выявить страновую и товарную структуру рынка ЭК в Республике Беларусь на национальном и мировом уровнях; определить перспективные рынки сбыта через интернет-каналы. Для дальнейшего развития электронной коммерции в нашей стране с целью увеличения внешнего и внутреннего спроса, экспорта отечественных продуктов и товаров, необходимо предпринимать меры по повышению их качества и конкурентоспособности.

В связи с этим, для более эффективного внедрения технологий электронной коммерции в Беларуси, наиболее оптимальными представляются направления ее развития:

- привлечение средств инвесторов для создания систем интернет-торговли;
- создание курьерских служб, развитие надёжной логистики;
- более активное внедрение концепции "открытых ключей" (законодательное решение заключения документов в электронном виде);
- продвижение продуктов и товаров в мобильном секторе и социальных сетях.

Список используемой литературы

1 Обзор рынка электронной коммерции Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://json.tv> (дата обращения: 17.01.2017).

2 Исследование «Рынок электронной торговли» / ООО «Компания электронных платежей «АС-СИСТ» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belassist.by> (дата обращения: 17.01.2017).

3 Как белорусские компании B2B используют Интернет для увеличения экспорта [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://probusiness.by> (дата обращения: 17.01.2017).

4 Неразвитая электронная коммерция – угроза экономической безопасности страны [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 17.01.2017).

5 Как разработать приложение, чтобы повысить продажи / ООО «Аktion и финансы» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.kom-dir.ru> (дата обращения: 17.01.2017).

6 Теперь все ясно: почему с посылок Aliexpress и Asos хотят брать налог и кому от этого будет хорошо/ ООО «Франциск-группа» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://citydog.by> (дата обращения: 25.01.2017).

К. И. ХМЫЛЬНИКОВ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **К. А. Забродская,**

канд. экон. наук, доц.

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

В современных условиях инновационного развития информационного общества и национальной экономики одним из ключевых факторов производства товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, повышения эффективности и конкурентоспособности экономических сфер деятельности является цифровая трансформация бизнеса на основе облачных технологий. Их внедрение и использование позволяет экономическим субъектам обеспечить интернет-доступ к необходимым информационным и вычислительным ресурсам (серверы, приложения, сервисы и др.) в любое время независимо от географического положения; вести учет торговых и производственных операций, сдавать налоговую отчетность; сократить сроки принятия важных стратегических решений; создать новые формы взаимодействия с партнерами и клиентами, усилить профессиональные и социальные связи; оптимизировать затраты на создание и комплексную поддержку информационно-коммуникационной инфраструктуры; достичь положительного экономического эффекта. О значимости облачных технологий в белорусской экономике и актуальности темы исследования свидетельствует государственная политика [1 – 3].

Для создания и функционирования республиканской платформы, действующей на основе облачных технологий, первым инфраструктурным оператором Беларуси (СООО «Белорусские облачные технологии») построены Единая республиканская сеть передачи данных и Республиканский центр обработки данных (РЦОД) уровня Tier III Facility, соответствующий международному стандарту ISO 27001 и имеющий сертификацию Uptime Institute и PCI DSS. Это свидетельствует о высокой степени надежности и информационной безопасности РЦОД, а также качественной технической поддержке осуществления транзакций по платежным карточкам [4].

Республиканский центр обработки данных предоставляет следующие модели обслуживания потребителей облачных услуг [3 –4]:

– Cloud Software as a Service (SaaS) – облачное программное обеспечение как услуга, предоставление лицензионного программного обеспечения без ограничений функциональности и удобства для пользователей, без необходимости покупать, обновлять, внедрять и настраивать техническое оборудование.

– Data Center as a Service (DCaaS) – центр обработки данных как услуга, потребитель получает весь спектр аутсорсинговых услуг по управлению, поддержке и развитию информационно-коммуникационной инфраструктуры, т.е., предоставление вычислительных ресурсов серверов и систем хранения РЦОД;

– Platform as a service (PaaS) – платформа как услуга, потребителю предоставляются средства для развертывания на облачной инфраструктуре создаваемых потребителем или приобретаемых приложений, разрабатываемых с использованием поддерживаемых провайдером инструментов и языков программирования;

– Cloud Infrastructure as a Service (IaaS) – облачная инфраструктура как услуга, потребителю предоставляются средства обработки данных, хранения, сетей и других базовых вычислительных ресурсов, которые возможно объединить в необходимую пользователю информационно-коммуникационную инфраструктуру;

– Desktop as a service (DaaS) – услуга по предоставлению удаленного рабочего места, потребители получают полностью готовое к работе («под ключ») стандартизированное виртуальное рабочее место, с возможностью дополнительной настройки под свои задачи, т.е. к необходимому для полноценной работы программному комплексу;

– Private cloud – частное облако, модель предоставления, прозрачного использования и управления информационными и коммуникационными услугами и ресурсами (информацией, базами данных и другим программным обеспечением).

Облачные технологии обладают рядом преимуществ, которые все чаще склоняют потребителей сделать выбор в их пользу [4]:

– доступность и мобильность – для использования облачной услуги пользователю достаточно иметь устройство с интернет-доступом, отсутствует привязка к стационарному рабочему месту, зависимость от местонахождения и времени суток;

– арендность – каждый отдельный пользователь получает необходимый пакет услуг при первой необходимости, имея возможность его индивидуальной настройки, при этом оплата будет производиться по факту за использованные услуги;

– высокая производительность – вычислительная мощь «облачного» оборудования может быть реализована практически в любом направлении, ресурсы направляются в место ведения бизнеса со стабильной скоростью даже в случае пиковых нагрузок, расчеты и обработка данных могут быть проведены с максимальным результатом и при минимальных затратах.

– надежность и безопасность – облачные ресурсы направляются на регулярное резервное копирование и восстановление данных, конфиденциальная информация защищена с помощью шифрования, брандмауэра и других средств защиты.

Таким образом, в заключение следует отметить, что важность и эффективность облачных технологий и услуг способствует их масштабному применению в различных сферах деятельности, что содействует развитию цифровой инфраструктуры бизнеса, онлайн-рынка, банковских услуг и других секторов национальной экономики.

Список используемой литературы

1 Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://e-gov.by> (дата обращения: 01.01.2017).

2 Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 01.01.2017).

3 Положение об основах использования республиканской платформы, действующей на основе технологий облачных вычислений [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 01.01.2017).

4 Республиканская платформа / beCloud. – Совместное общество с ограниченной ответственностью «Белорусские облачные технологии» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://becloud.by> (дата обращения: 01.01.2017).

Электронное научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Материалы

*V международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 16 марта 2017 года)

Подписано к использованию 09.03.2017 г.

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.